

La propiedad de vivienda entre los jóvenes cae un 37,5% en una década PÁG. 26

Jens Hartmann Director de Europa de Bayer Crop Science
"Tenemos argumentos para que EEUU anule la multa por los daños de Monsanto" PÁG. 12

Sareb plantea gestionar toda la vivienda social del Gobierno

La compañía, que debe liquidarse en 2027, busca así evitar su total desaparición

Sareb ha consumido ya el 80% de su periodo de vida y ante la cada vez más próxima fecha de liquidación, fijada para noviembre de 2027, se plantea fórmulas para poder se-

guir dando continuidad al proyecto, o al menos, a una parte de este. En ese contexto, la sociedad se postulará para convertirse en el gestor de vivienda social del Gobierno a

largo plazo, según han explicado fuentes del sector a *eLEconomista.es*. La sociedad, que nació en 2012 tras el estallido de la burbuja para salvar al sistema financiero español,

cuenta con un equipo especializado en la gestión de vivienda social que podría continuar con su labor más allá de la extinción de la compañía. PÁG. 5

Las lácteas, el brandy y el porcino se rebelan contra el arancel chino

Urgen a la UE a no gravar al vehículo eléctrico asiático

Los sectores lácteo, porcino y de brandy piden a la UE retirar el arancel a vehículos eléctricos chinos ante la amenaza de que China responda sobre ellos con la misma moneda. PÁG. 6

ESPAÑA AFRONTA EL MAYOR COSTE POR ENVEJECIMIENTO DE LA UE

Bruselas alerta de que, a largo plazo, el desembolso ligado a las pensiones y a los cuidados sociales demandará un volumen de gasto público equivalente al 24% del PIB de nuestro país PÁG. 22

Gasto proyectado asociado al envejecimiento en Europa

Crecimiento del gasto en cuidados y pensiones, en % sobre el PIB

País	2070		Total	Var. 22-70 (puntos)
	Pensiones	Cuidados		
España	16,7	7,1	23,8	4,8
Bélgica	16,2	6,8	23	4,2
Austria	14	8,9	22,9	1,4
Francia	13,6	9,1	22,7	-0,5
Eslovenia	13,7	7,8	21,5	4,7
Noruega	12,5	8,9	21,4	2,9
Finlandia	14,1	6,8	20,9	1,9
Italia	13,7	6,4	20,1	-1,8
Eurozona	12,5	7,6	20,1	1,1
Alemania	11,4	8,2	19,6	1,4
Unión Europea	11,8	7,3	19,1	0,8
Grecia	12	5,9	17,9	-2
Portugal	10,4	7,2	17,6	-0,8
Polonia	10,1	5,5	15,6	1
Países Bajos	8,5	6,5	15	2,8
Suecia	7,2	7,7	14,9	0,2

El Ibex 35 iguala la subida del S&P desde los mínimos del 2022

Ambos rebotan alrededor del 60% en dos años

Desde que en 2022 muchos índices bursátiles tocaron los últimos mínimos desde el Covid en un escenario de inflación descontrolada por la guerra en Ucrania, el S&P

500 ha remontando anotándose un alza de más del 60% en bolsa. El Ibex 35 consigue replicar esta subida, algo que no logran otros mercados europeos. PÁG. 19

Junts presiona para lograr un déficit a medida para Cataluña

PÁG. 23

La banca apunta a un alza del 17% de los beneficios pese a la bajada de los tipos

Con 23.200 millones, batirían un nuevo récord

La reactivación del negocio crediticio y la "resistencia" aún de los tipos dará nuevos récords de beneficio a la banca. El beneficio conjunto de las entidades cotizadas (Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell, Ban-

kinter y Unicaja) batirá los 23.200 millones entre enero y septiembre, cuantía que supera en un 17,66% los 19.724 millones de un año antes, de acuerdo a los cálculos del consenso de Bloomberg. PÁG. 7

Sacyr se hace con la Ruta del Itata en Chile por 600 millones

Se impone en la pugna final por la concesión de la autopista de peaje a Abertis y OHLA. PÁG. 9



BMS tratará la esquizofrenia y Rovi sigue sin socio tras un año

La americana pagó 14.000 millones por hacerse con el fármaco que ha sido aprobado. PÁG. 11



Sherpa negocia la compra de la escuela de pilotos FlyBy

Analizan la adquisición de una participación mayoritaria, la cuarta en este año. PÁG. 14



Opinión

Protagonistas



Carles Puigdemont
LÍDER DE JUNTS

Castigo a las CCAA pobres
Junts presiona al Gobierno para lograr un déficit a medida para Cataluña. Exige un reparto del margen de gasto en función al peso de cada región en el PIB nacional, lo que supondría un claro perjuicio para las autonomías más pobres.



Javier Torres
PRESIDENTE DE SAREB

Solución de futuro
Tras consumir el 80% de su periodo de vida, Sareb busca soluciones para dar continuidad al proyecto empresarial. Con ese objetivo, la sociedad se postula como gestor a largo plazo de la vivienda social del Gobierno.



Manuel Manrique
PRISIDENTE DE SACYR

Nuevo éxito en Chile
Sacyr se ha hecho con una nueva autopista de peaje en Chile con una inversión cercana a los 600 millones de euros. Se ha impuesto a Abertis, OHLA e Intervial por la Ruta del Itata para sumar así su décima concesión viaria en el país.



Alfredo Bru
CEO DE SHERPA

Nueva compra
Sherpa sube su apuesta por la aviación y ya negocia adquirir una participación mayoritaria en la escuela de pilotaje FlyBy, la más grande de España. Esta compra supondría además su cuarta operación en este ejercicio.



Juan Oltra
CEO DE ESTIMAR HOTELS

Expansión geográfica
Estimar Hotels se encuentra en plena expansión de su modelo de negocio y ya busca destinos más allá de su Alicante natal. Además diversifica su actividad al saltar al turismo urbano con tres aperturas en Valencia y Benicassim.

Quiosco

FINANCIAL TIMES (REINO UNIDO)

La economía británica creció ligeramente

El Reino Unido creció un 0,2% durante el mes de agosto tras dos meses de estancamiento. La cifra llega mientras la canciller Rachel Reeves prepara el primer presupuesto del gobierno laborista este mes. La producción de los servicios ha aumentado un 0,5% en los servicios y un 0,2% en este mismo periodo. La manufacturera también se coloca con buenas cifras. Aun así, los expertos no cantan victoria y aseguran que una desaceleración en el crecimiento del PIB en lo que queda de año, provocaría una recesión parecida a la que Alemania se está enfrentando ahora mismo. El próximo 7 de noviembre, el Banco de Inglaterra decidirá si baja los tipos de nuevo.

THE WALL STREET JOURNAL (EEUU)

Se mantienen los precios al productor

Los precios de venta al productor estadounidense se mantuvieron estables en septiembre. El sector de bienes y los servicios de producción aumentaron un 0,2% en este mismo periodo. La inflación lo hace ligeramente con la misma cifra del 0,2%. Los economistas esperaban un aumento del 0,1%, después de que en los últimos doce meses el aumento haya sido del 1,8%. El país está a la espera de que la Reserva Federal tome nuevas decisiones sobre un nuevo recorte de tipos, en plena carrera electoral para las elecciones presidenciales del próximo mes de noviembre.

El Tsunami

¿Quién supera a Broncano y Motos?

La llegada de **David Broncano** a RTVE con *'La Resistencia 2.0'* ha dado lugar a una dura pugna con el habitual líder de audiencia en esa franja horaria, **Pablo Motos** que con su programa *El Hormiguero* llevaba años arrasando en el *prime time*. Ambos espacios se disputan ahora la posición de privilegio sin que parezca que nadie pueda hacerles sombra. Pero eso no es así. En una parte de España existe otro presentador que se atreve a sentarse en la misma mesa de las dos estrellas televisivas de RTVE y Antena 3. Se trata en concreto de otro viejo conocido de la TV. En concreto, **Andreu Buenafuente** que todos los lunes conduce un programa en TV3 con gran éxito en Cataluña. Tanto es así que *Vosaltres mateixos* ha sido el espacio preferido por los catalanes desde su estreno hace ahora tres semanas. Así, el 23 de septiembre, día de su debut, Buenafuente desbancó a Broncano del primer lugar en Cataluña, con un 17,5% de cuota de pantalla por solo un 10,6% de *La Revuelta* y un 8,2% de *El Hormiguero*. Las cosas no mejoraron en las dos siguientes semanas para Broncano y Motos. Tanto es así que el pasado 7 de octubre Buenafuente logró un *share* del 14,8% frente al 12,1% del espacio de Broncano y los suyos. Peor le fue a Motos y *El Hormiguero* que ni siquiera aparece en las listas al quedar fuera de los 20 espacios más seguidos en Cataluña durante esa jornada. Estos datos dejan claro que *La Revuelta* y, sobre todo, *El Hormiguero* tienen mucho camino aún por recorrer en Cataluña para desbancar a un Buenafuente que, dicen, no esperaba cosechar tal éxito con este nuevo espacio televisivo. Visto lo visto lo mismo TV3 decide hacerlo diario en un futuro, como rumorean fuentes de la televisión pública catalana.



El presentador Andreu Buenafuente. EUROPA PRESS

'Vosaltres mateixos' logra más audiencia en Cataluña que los programas de Broncano y Motos

La 'marca blanca' frena su crecimiento

El impulso que los precios de los alimentos han mostrado en los dos últimos años y en buena parte del actual 2024 han cambiado los hábitos de consumo. Buena prueba de ello es que la cuota de mercado de la marca blanca se ha dis-

parado, al ofrecer un precio menor que el de las referencias que elaboran los fabricantes tradicionales. Pero en el sector de la distribución alimentaria ya se comenta que en los últimos dos meses se está observando un frenazo en las compras de marca del distribuidor y un impulso de las enseñanzas más costosas. No existen aún datos oficiales al respecto pero todo apunta a que los estudios e informes que salgan en los próximos meses corroborarán un cambio de tendencia que, sin duda, responde al menor impulso del IPC de los comestibles. Asimismo, el alto volumen de ahorro de las familias también favorece un incremento del gasto en la cesta de la compra.

El pulso de los lectores

Una vez más, la oferta y la demanda no se encuentran en el punto óptimo ni por asomo. El gobierno debería de poner más suelo público a disposición de promotoras y constructoras con el objetivo de que se construyan decenas de miles de viviendas más al año a precios bajos dejando el suelo a precios más bajos y con incentivos fiscales para promotores.

@ MIGUEL ANGEL GARRIDO

Con la nueva medida de eliminar los impuestos elevados a los jóvenes portugueses, espero que los jóvenes no tengan que emigrar. Que encuentren una salida digna en su país y que no les falten oportunidades e ilusiones en su país.

@ FRITZ TEMPERLI

En España, se podría generar y ofrecer muchísimo más empleo tanto directo como indirecto y además productivo a corto y largo plazo. Desarrollo y crecimiento, fundamental.

@ JOSÉ IGLESIAS

Lo que está claro, es que un negocio funciona cuando te conviertes en un paraíso fiscal, grandes corporaciones trasladan las sedes... Es decir, se ahorran dinero en impuestos y pagan menos que en sus países de origen. Así es el caso de Suiza, Luxemburgo, Liechtenstein o Andorra, muchos en toda Europa.

@ CARLOS VIDOSA

Deseo todo lo mejor a Rafa Nadal. Gracias por esos partidos inolvidables. Disfruta de tu familia y no te pierdas los momentos mágicos de tus niños y tu familia. Eres una leyenda para toda España.

@ RABEA MAHMOUDI

En clave empresarial

Golpe a la productividad de las pymes

La productividad es el talón de Aquiles de la economía española. Pero sobre todo de las pymes, que encadenan seis trimestre consecutivos de deterioro en esta variable. A ello han contribuido medidas como el alza del SMI y las subidas de las cotizaciones, que elevan los costes laborales. Pese a ello, el Ministerio de Trabajo y los sindicatos siguen presionando para impulsar el recorte de la jornada laboral a 37,5 horas. De hecho, el Gobierno ya amenaza con tramitar la medida por vía de urgencia para que entre en vigor en 2025. En términos macro esta reducción tendrá un coste de 11.800 millones para las pymes solamente en concepto de horas perdidas, además de suponer otro golpe a la productividad de los negocios. En un país que es incapaz de cerrar la brecha que le separa de la eurozona en competitividad y eficiencia resulta una conducta irresponsable reducir aún más el tiempo efectivo de trabajo.

Junts quiere castigar a la España más pobre

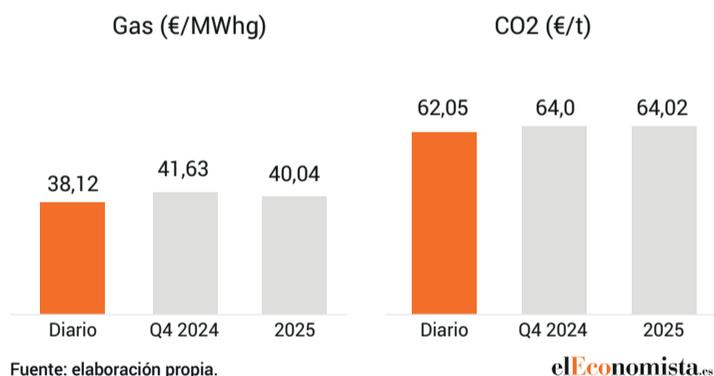
Carles Puigdemont y los suyos pretenden imponer al Gobierno un déficit a medida para Cataluña a cambio del apoyo de Junts a la senda de estabilidad y los futuros Presupuestos. En concreto, Junts exige un reparto del margen de gasto de cada autonomía en función del peso de cada región en el PIB nacional. Este cambio rompería el principio de solidaridad actual recogido en la Constitución, que lleva a los territorios más ricos a financiar al resto. En la práctica, Junts lo que pretende es que las CCAA más pobres tengan un objetivo más exigente de déficit que el resto, lo que beneficiaría a Cataluña pero también a Madrid. Junts busca así castigar a la España vaciada, que estaría abocada a millonarios ajustes o a promover fuertes alzas de impuestos.

Menor volatilidad en el precio de la luz

Las eléctricas son favorables a abrir las tarifas eléctrica a través de una revisión de los peajes que se pagan por el uso de la red. Este cambio otorgaría a los usuarios más capacidad para adaptar sus consumos en momentos donde se genera más electricidad y, por tanto, es más barata. Además, también permitiría equilibrar la carga de la red. Vaya por delante que esto no implicaría una reducción en el precio, sino que reduciría la volatilidad de costes entre las distintas horas del día al impulsarse la demanda en periodos valle. Pero sí disminuiría la tensión a la que se ve sometida la infraestructura eléctrica en momentos concretos.

El gráfico

El gas sube hasta final de año



EL GOBIERNO ELEVA LA TARIFA REGULADA. El precio del gas en el mercado mayorista se mantiene prácticamente invariable en el entorno de los 35-40 euros por megavatio hora. No obstante, la tarifa regulada (TUR) se elevó un 9,5% desde el 1 de octubre respecto a julio por la llegada del invierno y la llegada del gas estacional. Un alza que en el caso de las comunidades de propietarios se eleva hasta el 19,3%.

Sin respuesta al reto demográfico

El envejecimiento de la población es uno de los grandes retos que Europa debe afrontar con celeridad. Pero más aún España, ya que será la economía de la UE que más verá incrementar la partida del gasto provocada por la mayor esperanza de vida. Así lo indican las proyecciones hasta 2070 que maneja la Comisión Europea. En dicho periodo, los costes asociados al envejecimiento poblacional pasarán del 19% del PIB al 23,8%. Una subida de casi cinco puntos, que es la mayor de Europa y que en términos corrientes de la actualidad sería como pasar de un desembolso de 280.000 millones a destinar más de 350.000 millones. Por componentes, el coste de los cuidados a los mayores se elevará del 5,9% del PIB al 7,1%. Pero serán las pensiones las que realmente impactarán más en los desembolsos, al escalar del 13,1% al 16,7%. Estos datos reflejan la elevada factura que para nuestro país supone el envejecimiento. El gran problema es que, de momento, las medidas promovidas por el Gobierno no suponen una

España será el país de Europa donde más se incrementarán los costes asociados al envejecimiento de la población

adecuada respuesta al reto demográfico. Buen ejemplo de ello son las pensiones, donde la reforma impulsada en la pasada legislatura por Escrivá está lejos de resolver los desequilibrios del sistema. Ello debido a medidas muy costosas, como ligar el alza de las nóminas de los jubilados al IPC, y a la falta de iniciativas más ambiciosas encaminadas a racionalizar el gasto en pensiones. Así lo cree también el Banco de España que considera que serán necesarios 24,67 millones de extranjeros en edad de trabajar en 2050 para que el proceso de envejecimiento de la población nacional no tense el mercado de trabajo e impida sostener el actual sistema de pensiones. Queda así patente la necesidad de impulsar medidas capaces de hacer frente al desafío demográfico que España afronta.

Una solución social para el futuro de Sareb

Desde hace dos años Sareb se ha convertido en uno de los grandes gestores de vivienda en alquiler social. De hecho, la sociedad acumula unas 8.000 viviendas arrendadas a familias vulnerables que irán a más en los próximos años debido al interés del Gobierno por impulsar este tipo de inmuebles. Ante este reto, el conocido como *banco malo* ha conformado un equipo compuesto por más de 100 profesionales que desarrolla una gestión en vivienda social que va más allá del desahucio. Así, ofrece un servicio de acompañamiento laboral para que puedan hacer frente al abono de las rentas. Sareb debería empezar su liquidación en 2027 pero este nuevo desempeño social se presenta como una oportuna solución para que la firme asegure su supervivencia.

La proeza que la bolsa española consigue

Hace exactamente dos años, las bolsas estaban en mínimos por la guerra en Ucrania, la inflación y el temor a una recesión global. Pero desde entonces, los principales índices han rebotado con fuerza. Uno de los que más se ha revalorizado es el Ibex, que se anota un 60% en el periodo. Un porcentaje que ni siquiera logra superar el todopoderoso S&P 500. Este índice de referencia en Wall Street se ha catapultado un 295% en el milenio y supera en 258 puntos básicos la subida del Stoxx, su homólogo europeo. Este dato evidencia la importancia que tiene la proeza lograda por nuestro selectivo. Un hito que solo ha sido posible por el alto peso de banca en el Ibex, el 30%. Un sector que ha disparado su valor al calor de las pasadas subidas de tipos del BCE.

La imagen



MANIFESTACIÓN EN RECLAMO DE ALQUILERES MÁS BAJOS. Cerca de 40 asociaciones, partidos políticos de izquierda y sociedad civil participaron este domingo en una movilización bajo el lema 'La vivienda es un derecho, no un negocio'. La marcha aglutinó a unas 22.000 personas, según la Delegación del Gobierno en Madrid. EFE

PRESIDENTE EDITOR: Gregorio Peña.
VICEPRESIDENTE: Clemente González Soler.
DIRECTOR COMERCIAL: Gabriel González Gómez.
DIRECTOR DE OPERACIONES Y FINANZAS: David Atienza.
DIRECTOR GERENTE DE INTERNET: Rubén Santamaría.
DIRECTOR DE COMUNICACIÓN: Juan Carlos Serrano.
SUBDIRECTORA DE PUBLICIDAD INSTITUCIONAL: Nieves Amavizca.
DIRECTORA DE ADMINISTRACIÓN: Marisa Fernández.

elEconomista
DIRECTOR: Amador G. Ayora.
DIRECTORES ADJUNTOS: Joaquín Gómez, Javier Huerta, Laia Julbe y Rubén Esteller.
JEFE DE REDACCIÓN: EMPRESAS Y FINANZAS: Javier Mesones. **BOLSA E INVERSIÓN:** Isabel Blanco.
ECONOMÍA: Ignacio Flores. **INVESTIGACIÓN:** Javier Romera. **CONTENIDOS Y COORDINACIÓN:** Francisco Sánchez y Ana Míguez.
COORDINADORES: OPINIÓN: Rafael Pascual. **NORMAS Y TRIBUTOS:** Eva Díaz. **DISEÑO:** Pedro Vicente.
FOTOGRAFÍA: Pepo García. **INFOGRAFÍA:** Clemente Ortega. **INFORMACIÓN AUTONÓMICA:** Carmen Delgado.
DELEGACIONES: BRUSELAS: Lidia Montes. **PAÍS VASCO:** Maite Martínez. **VALENCIA:** Ángel Álvarez. **CASTILLA Y LEÓN:** Rafael Daniel.
elEconomista.es
DIRECTOR DE DISEÑO, PRODUCTO Y NUEVOS DESARROLLOS: Javier E. Saralegui.

PRESIDENTE FUNDADOR
 Alfonso de Salas
 Fundado en 2006
EDITORIAL ECOPRENSA SA
 Dep. Legal: M-7853-2006
PARA CONTACTAR
 C/ Condesa de Venadito, 1.
 28027. Madrid.
 Telf: 91 3246700
 www.eleconomista.es/opinion

Opinión

De la clase media o la clase 'que tuvo'


Víctor Alvargonzález

Socio fundador de Nextep Finance

Alguien me comentó en "X" que, en Argentina, a la clase media le llamaban la clase "que tuvo": que tuvo vacaciones, que tuvo dos coches, que tuvo viajes, que tuvo ahorros...

Un país cuyos dirigentes convierten su clase media en clase "que tuvo" acaba como ha acabado Argentina.

El caso es que creo - y ojalá me equivoque - que la fórmula que se está cocinando para cuadrar el círculo de la nueva financiación autonómica en España pasa por una fuerte subida de impuestos. Que recaería sobre las clases medias, medias altas y altas. Un aumento de impuestos que convertirá a las clases medias en clases "que tuvo", a las medias altas en medias bajas y a las altas, en medias.

En la bajada del escalón social no he incluido a las clases muy altas, los tan denostados "ricos", porque los "ricos" tienen fórmulas más que suficientes para defenderse. En cuanto a las clases bajas, el IRPF no les suele dar a pagar, como es lógico. Y las medias bajas conforman la base electoral de la actual coalición gubernamental. Si puede evitarlo, ningún político tira piedras a sus votantes.

¿Y por qué creo que la única posibilidad de condonar deudas a tutiplén y establecer conciertos y/o un sistema federal solo se puede realizar subiendo impuestos? Pues porque lo dicen el sentido común y las matemáticas.

Al eliminar el modelo actual, habría comunidades que reci-

birían mucho menos dinero. La única forma de que no haya un colapso en la prestación de servicios en esas comunidades es que el dinero lo pongan los ciudadanos, ya sea de la comunidad afectada o del conjunto del Estado. Y del único sitio donde se puede "rascar" es de esas clases, medias y medias altas. Porque el Estado no se puede endeudar más. Lo prohíben las reglas fiscales de la Unión Europea y estamos al límite. Y todavía no ha nacido el político español que está dispuesto a reducir gasto

Existe un machaque impositivo a los colectivos que levantan la economía del país

político innecesario. El Estado no se va a apretar el cinturón.

No debo de ir tan desencaminado en mi teoría cuando, en una entrevista de esas un tanto confusas que dio la vicepresidenta Yolanda Díaz, dejó caer en medio del galimatías general que la reforma de la financiación no es posible sin una reforma fiscal. Y muy particularmente sobre las rentas del capital, es decir, sobre la inversión y el ahorro.

Atacar a inversores y ahorradores sale gratis si eres un gobierno de izquierdas. Se les puede identificar con los malvados "ricos". Serán el objetivo principal.

Atacar a inversores y ahorradores sale gratis si eres un gobierno de izquierdas. Se les puede identificar con los malvados "ricos". Serán el objetivo principal.

Especialmente si han concentrado sus ahorros en el sector inmobiliario, pues tendrán el agravante de ser especuladores que impiden el acceso a la vivienda. Hachazo fiscal más que justificado.

Pero no va a ser suficiente, así que hay que subir otros impuestos, tanto directos como indirectos. La consideración de cuánto tiene que ganar alguien para ser considerado "rico" saldrá de un estudio sobre tendencia de voto.

En cualquier caso, las clases medias y medias altas verán como aumenta su cuota del IRPF. También y muy especialmente, las clases altas, que son ricos sin capacidad de montarse una sociedad en Luxemburgo, cambiar de país o crear un entramado de sociedades "off shore".

El problema económico que genera todo esto es triple. En primer lugar, porque las clases medias, medias altas y altas son el motor del consumo de un país. Y aunque lo de consumo suene muy mal, es lo que hace que funcione la economía de todos, incluida la de los que consumen menos.

En segundo lugar, se está planteando la cuestión en un momento en el que la resaca de la pandemia y la llegada de los fondos europeos ha generado cierto crecimiento. Pero ese turismo desatado, ese salir a cenar fuera de jueves a sábado y esos fondos europeos no serán eternos. Se van a hacer números muy optimistas para una cuestión de carácter estructural, pero cuando España se vuelva a contagiar de la euroesclerosis (Europa ya está al borde del estancamiento), habrá que compensar la diferencia. Con más impuestos.

Y eso nos lleva al tercer y más grave problema, y es que ese machaque impositivo a las clases medias y medias altas es lo peor que le puede pasar a la economía de un país, puesto que ya hemos explicado que son el motor económico del mismo. Convertir clases medias en clase "que tuvo", tuvo muy malas consecuencias en Argentina y aquí no será diferente.



ISTOCK

Una anomalía sindical a corregir


José Alberto Pradera

Ex diputado general de Bizkaia

En el esquema institucional de Euskadi la organización de los trabajadores y empresarios, en sindicatos y patronales, son una pieza básica para entender las relaciones laborales que han de darse en el ámbito de la Administración y las empresas para un correcto y democrático desarrollo de la vida de un país.

Es evidente que desde el año 1979, con la aprobación del Estatuto Vasco la sociedad, a pesar de ETA y sus secuelas, ha avanzado una inmensidad, logrando unos niveles de desarrollo económico y social que nos han llevado a cotas impensables.

Casi desde el inicio de esta "aventura" de

país, la sociedad fue encajando las piezas y sobre todo estos últimos 12 años se ha ido configurando un cuadro sindical que se corresponde con los esquemas que políticamente se han ido consolidando.

Los votantes del PSE-EE afiliados a UGT, los de la izquierda amplia y comunista afiliados a CCOO, los de ahora BILDU afiliados a LAB y quedan los del cuarto polo del País.

Los votantes del PNV van con ELA hasta que la práctica sindical pactista de los otros sindicatos se vio que tropezaba con una práctica frentista de ELA y que llevaba al país a un camino poco adecuado para seguir creciendo.

No es normal que Euskadi tenga el mayor nivel de huelgas del Estado ni el nivel ma-

yor de absentismo laboral.

Que los Gobiernos, Diputaciones y Ayuntamientos estén sometidos al chantaje de ELA me parece que es consecuencia de una anomalía sindical, cuando el que gobierna está liderado por el PNV.

El daño del chantaje de ELA es incalculable y no vamos a permitirlo en Euskadi

Lo señaló por activa y por pasiva el anterior lendakari Urkullu. Lo acabamos de ver en la Mesa de Sanidad liderada por el lendakari Pradales y esto así no puede seguir es un lastre que no debemos soportar.

Y como algo hay que hacer, he estado siguiendo la trayectoria de ESAN, un

sindicato monosectorial en la Ertzaintza que se corresponde con una práctica que es asimilable con lo que decía de PSE-UGT, Comunistas CCOO, BILDU-LAB y que podría

ser PNV-ESAN y completaría el cuadro de sindicatos con vocación de País.

Probablemente ESAN debiera empezar primero por la Administración (Ertzaintza, Oa-kidetza, Educación, Transportes, Diputaciones y Ayuntamientos) para dar el salto a las empresas. Estoy seguro que el mundo empresarial está deseando que esto ocurra, pero la Administración lo necesita urgentemente.

Cuando decimos lo de atraer talento y empresas con este lastre no es nada fácil. Con lo que podía haber sido y no es, empresas que se van o que no vienen, la recaudación fiscal hubiera sido mayor, podríamos habernos planteado mayores niveles de bienestar y seguridad en el futuro.

Igual tenemos que pedir transparencia para la caja de resistencia y ver dónde está y cuánto es.

El daño del chantaje de ELA es incalculable y no vamos a permitirlo por el bien de Euskadi. Merece la pena, *Esan eta Aurrera*.

Empresas & Finanzas

Sareb se postulará para convertirse en el gestor de vivienda social del Gobierno

La sociedad, que deberá liquidarse en 2027, quiere dar continuidad a una parte del proyecto

El 'banco malo' cuenta con un equipo de 100 personas especializadas en esta materia

Alba Brualla MADRID.

Sareb ha consumido ya el 80% de su periodo de vida y ante la cada vez más próxima fecha de liquidación, fijada para noviembre de 2027, se plantea fórmulas para poder seguir dando continuidad al proyecto o, al menos, a una parte de este. En ese contexto, la sociedad se postulará para convertirse en el gestor de vivienda social del Gobierno a largo plazo, según han explicado fuentes del sector a *elEconomista.es*.

La sociedad, que nació en 2012 tras el estallido de la burbuja para salvar al sistema financiero español aglutinando los activos inmobiliarios fallidos, cambió hace dos años su estrategia de gestión frente a la okupación de los inmuebles, diferenciando los casos de familias vulnerables de los de personas que okupan sus viviendas teniendo la capacidad financiera como para pagar precios de mercado. En este contexto y tras tomar el Frob la mayoría del capital de Sareb, puso en marcha un Programa de Alquiler con Acompañamiento que ha convertido a Sareb en un importante actor dentro del alquiler social en España.

Concretamente, las mismas fuentes aseguran que la sociedad cuenta con un equipo especializado en esta materia de alrededor de 100 personas (una parte dentro de los *servicer* que trabajan en este ámbito para Sareb) que podrían seguir gestionando la vivienda pública social una vez el banco malo se extinga. Así, se plantean crear una especie de *Spin off* que llevaría a cabo esta labor de gestión de alquiler social mientras que el resto de la compañía continuará con la labor de liquidación, una tarea que puede extenderse por varios años, tal y como se refleja en los estatutos de Sareb. Esta división sería necesaria puesto que durante el periodo de liquidación la sociedad no podrá lanzar nuevas líneas de trabajo.

Hasta la fecha Sareb ha movilizado cerca de 10.000 viviendas de su parque para fines sociales. Así, la compañía ha alcanzado la cifra de 8.000 alquileres sociales con acompañamiento aprobados en el segundo año de vida de este programa y mantiene otras casi 1.700 viviendas cedidas en convenio a administraciones públicas para este mismo fin.

El Programa de Alquiler Social de Sareb vincula necesariamente a los clientes con el Programa de



Viviendas de Sareb en Caravaca de la Cruz, Murcia. EE

Pisa el acelerador en la venta de activos

Con la vista puesta en su liquidación, Sareb pisa el acelerador para incrementar la venta de activos en la cuenta atrás de su cierre. Para ello, la compañía ha diseñado una nueva estrategia de comercialización que pasa por generar competencia entre los *servicers* que se encargan de desinvertir sus activos. Concretamente, la sociedad ha lanzado un concurso para contratar a otro *servicer* que compita en la venta de los suelos englobados dentro del Proyecto NEO, una cartera que está actualmente gestionada por *ServiHabitat*. El objetivo de Sareb, que es la primera vez que lleva a cabo este tipo de estrategia, es generar competencia entre los *servicer* para lograr un mayor volumen de venta de los terrenos con un proceso de urbanización más avanzado.

Acompañamiento y en caso de que la situación lo permita al Programa de Inserción Laboral. De este modo, las familias trabajan con los gestores y mediadores sociales de la compañía para superar su situación de exclusión sociolaboral.

Impacto en las cuentas

El Programa de Alquiler Social de Sareb se basa en el principio de corresponsabilidad, al estar vinculado a un Plan de Acompañamiento en el que ya participan 4.600 familias residentes en viviendas de Sareb, "cifra que tenderá a converger en los próximos meses con el volumen de alquileres firmados", explicó la compañía en una nota. En estos hogares residen más de 13.800 personas que trabajan de manera periódica con los gestores sociales de Sareb y los Servicios Sociales públicos para mejorar su situación socio económica. El Programa de Alquiler Social está teniendo un impacto positivo en las cuentas de la compañía, ya que cada vivienda gestionada, que antes no ingresaba nada, ahora genera una media de ingresos de 2.340 euros anuales.

"La sostenibilidad social y económica van de la mano en este pro-

grama. Esto garantiza su viabilidad y permanencia en el tiempo. La economía familiar de los hogares que participan también está mejorando y este es un hecho que nos hace sentirnos orgullosos en Sareb", apuntaba Javier Torres, presidente de la compañía, en las declaraciones de esta nota de prensa.

En estos dos años del programa, Sareb ha ayudado a las familias a tra-

La compañía opera una de las mayores carteras de alquiler social con 8.000 unidades

mitar más de 7700 ayudas, de las que ya han sido aprobadas por la administración pública, hasta la fecha, más de 1.800. Esto se ha traducido en una mejora de los ingresos para las familias de 340 euros mensuales de media para el 20% de las familias que participan en el Programa de Acompañamiento, cifra que se incrementará conforme se avance en la aprobación de las ayudas tramitadas.

Además, el Programa de Inserción Laboral ya cuenta con casi 3.000 adultos que han firmado cerca de 280 contratos laborales. En su mayoría estos contratos han supuesto la inserción laboral de personas que estaban excluidas del mercado de trabajo. Este programa consta de asesoramiento para la elaboración del CV, asistencia a cursos de formación impartidos por los Servicios Sociales y el Tercer Sector, así como envío de ofertas de trabajo.

Además del Programa de Alquiler con Acompañamiento, la compañía lanzará en las próximas semanas la licitación de la primera fase del Proyecto Viena que permitirá la construcción en sus suelos de 3.700 viviendas destinadas a alquiler asequible con una fórmula de colaboración público-privada a partir de 2025. Las sucesivas fases de este plan permitirán superar las 10.000 viviendas, cifra que se podría incrementar en el futuro.

Sareb también ha puesto a disposición de más de 500 municipios de tamaño pequeño y mediano una cartera de suelos que supera las 7.000 unidades para que los puedan destinar a fines sociales.

Empresas & Finanzas

Las patronales láctea, cárnica y de licores urgen a frenar la batalla comercial con China

Reclaman a Bruselas evitar un arancel a los vehículos eléctricos importados al país asiático

Javier Romera MADRID.

La amenaza de una batalla comercial entre Europa y China ha puesto en máxima alerta a la industria alimentaria española. La propuesta de Bruselas aplicar aranceles a las baterías de vehículos eléctricos del país asiático ha provocado que el Gobierno de Pekín respondiera abriendo una investigación sobre el sector lácteo, el porcino y el del brandy ante la posibilidad de responder con la misma moneda.

El director general de la patronal cárnica Anice, Giuseppe Aloisio, explica que están manteniendo todo tipo de contactos con el Gobierno para tratar de frenar la imposición de aranceles a China - "estamos satisfechos porque al menos España pasó de estar a favor a la abstención", asegura-, pero que de forma paralela el sector está colaborando con las autoridades de Pekín para tratar de suavizar la imposición de la tasa.

Inicialmente, se inscribieron así un total de 64 empresas cárnicas en el ministerio de Comercio chino (Mofcom) para pasar un análisis voluntario. Sin embargo, debido al elevado número de exportadores de la Unión Europea y de productores nacionales chinos implicados, una investigación completa resultaría demasiado compleja y retrasaría la finalización del proceso, por lo que según explicó el ministerio en un comunicado, Pekín abrió en una segunda fase una investigación más en profundidad a tres compañías: la danesa Danish Crown, la neerlandesa Vion y la española Litera Meat. Se espera ahora que la investigación concluya antes del 17 de junio de 2025, aunque podría extenderse por seis meses en circunstancias especiales.

Para llevar a cabo la defensa del sector, Interporc, la Organización

Bruselas sigue adelante con el arancel

Los Estados miembros de la UE votaron el pasado día 4 de octubre a favor de implantar una tasa adicional de un máximo del 35,3% durante los próximos cinco años a este tipo de importaciones china, una cifra que se sumaría al 10% que ya se aplicaba. La votación se resolvió con una mayoría de abstenciones, hasta una docena de países, entre ellos España, contando con el voto a favor de diez de los estados miembro y cinco en contra, entre ellos Alemania, que representan el 22,6% de la población. El proceso requería de una mayoría de bloque de 15 Estados miembro y el 65% de la población.

Interprofesional Agroalimentaria del Porcino de Capa Blanca, contrató en una primera fase al despacho de abogados Gide para presentar el escrito de disconformidad con la investigación y, posteriormente, ha recurrido al bufete Hylands para la asistencia jurídica de Litera Meats.

El precedente de EEUU

Y en la misma línea también que el sector cárnico, Nuria María Arribas, directora general de la Interprofesional láctea (Inlac) explica, que las empresas de su sector también se han inscrito en el registro del ministerio de Comercio para la investigación abierta, reclamando hacer todo lo posible para "evitar una batalla comercial". Arribas recuerda que la situación es similar a lo que ocurrió en su día con Esta-



Xi Jinping, presidente de China. EP

dos Unidos como consecuencia de los aranceles a Boeing y pide que "no se adopten medidas que puedan perjudicar a sectores que no tienen nada que ver". España exporta a China, fundamentalmente, queso y nata, y puede ver ahora como el mercado se cierra si se imponen unos aranceles altos en respuesta a una posible tasa al coche eléctrico asiático.

En el caso de los espirituosos la problemática es más reciente. Desde la semana pasada los productores de brandy de la UE que exporten estos productos a China deben proporcionar depósitos de garantía a las autoridades aduaneras del gigante asiático, revirtiendo así la decisión de finales del pasado mes de agosto, cuando se descartó fijar aranceles sobre las importaciones de brandy procedentes de la UE.

"La decisión de ahora significa que, en muy poco tiempo, los productores de la UE se verán afectados por una importante carga fiscal adicional al exportar brandy a

Los afectados contratan bufetes de abogados para defender sus intereses

China. Esto es particularmente perjudicial para el sector en este momento ya que los envíos para el Año Nuevo chino ya están en tránsito", explica Bosco Torremocha, director de Espirituosos España.

"Esta decisión ejerce un impacto extremadamente negativo en los exportadores de brandy españoles a China, un importante destino en auge de las exportaciones de este producto fuera de nuestras fronteras", insiste Torremocha. Desde el inicio de la investigación en enero de 2024, el sector de bebidas espirituosas ha cooperado plenamente con las autoridades chinas y ha demostrado una total transparencia en sus prácticas. Las pruebas aportadas demuestran claramente la ausencia de dumping. La batalla sigue de momento abierta a la espera este mes de la decisión final de la CE.

La producción de aceite sube un 28%: los precios bajarán más

La campaña se ha cerrado el 30 de septiembre con 854.000 toneladas

J. Romera MADRID.

La campaña del aceite de oliva 2023-2024, que finalizó el pasado 30 de septiembre, ha registrado un incremento de la producción del 28% respecto a las cifras del año anterior, aunque hay un 25% menos de existencias finales respecto a la co-

respondiente a los años 2022-2023, según los datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA).

El último avance mensual de la situación de mercado del sector del aceite de oliva y la aceituna de mesa refleja que la producción de aceite de oliva acumulada en las almazaras entre octubre de 2023 y septiembre de 2024 ha sido así de 854.000 toneladas. Las salidas de las almazaras han sumado en este periodo un total de 900.027 tone-

ladas, a un ritmo mensual de 64.806 toneladas en septiembre.

Finalmente la campaña ha cerrado con unas existencias de 186.303 toneladas, de las que 77.489 están en almazaras, 107.841 en la industria envasadora y 0,97 en el Patrimonio Comunal Olivarero.

A pesar de la escasez de producción en la anterior campaña, la organización agraria Asaja ha señalado que ha quedado "aceite suficiente para enlazar con la nueva campaña, aunque muy corto tam-

bién". Además, la recolección se está adelantando para la cosecha de los aceites tempranos en la nueva campaña 2024-2025, que ha comenzado este octubre y que está previsto que tenga un 48% más de producción, con 1,26 millones de toneladas.

La crisis del aceite de oliva toca a su fin. Después de dos años de sequía, en los que la producción se ha hundido y los precios se han disparado por encima incluso de los 12 euros por litro, las previsiones del

sector apuntan ahora a un cambio claro de tendencia y un respiro para los consumidores. "Esperamos que la próxima campaña, que empieza en octubre, sea muy buena, de entre 1,4 y 1,7 millones de toneladas, lo que conllevará una fuerte caída del precio, hasta el entorno de los cinco euros", aseguran en el sector. De hecho, los precios de las marcas blancas se están situando ya por debajo de los siete euros, después de haber llegado a alcanzar incluso los 12 euros por litro.

La banca apunta a una ganancia de 23.000 millones, un 17% más, con los tipos a la baja

Los analistas prevén un nuevo récord, apoyado en aumentos del 11% en los ingresos

E. Contreras MADRID.

La reactivación del negocio crediticio y la “resistencia” aún de los tipos dará nuevos récords de resultados a la banca. El beneficio conjunto de las entidades cotizadas (Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell, Bankinter y Unicaja) batirá los 23.200 millones entre enero y septiembre, cuantía que supera en un 17,66% los 19.724 millones que se anotaron en idéntico periodo del pasado ejercicio, de acuerdo a los cálculos del consenso de *Bloomberg*.

La cifra se sitúa por encima de los 20.850 millones cosechados durante 2022 y a un paso de rebasar también los 26.353 millones de euros contabilizados en 2023. Para el conjunto del ejercicio actual la proyección de *Bloomberg* es que superarán los 30.400 millones, con un incremento interanual del 15,39%.

El Banco Central Europeo (BCE) ha recortado el precio del dinero al 3,5% en su segundo tizeretazo desde el 4,5% al que los llevó para enfriar la desbordada inflación. El euríbor comenzó a caer, precisamente en previsión de esa reversión del rally de tipos, hace diez meses desde el 4,16% que dibujaba por entonces hasta el 3,166% del pasado mes de agosto y en octubre ha profundizado aún más su descenso, hasta el 2,74%.

La expectativa desde hace meses es que esta presión socavase los ingresos vía margen de intereses en lo que se refiere al margen de cliente –rentabilidad resultante del interés que se cobra por prestarle dinero menos la remuneración ofertada por gestionar su ahorro en depósitos y cuentas–. Sin embargo, el margen de clientes resistió en las cuentas del primer semestre y la banca logró además ensanchar la facturación vía margen de intereses gracias a una reactivación del negocio crediticio que esta vez ha sorprendido al alza. La banca ha con-

El beneficio de la banca crece con los tipos y el negocio

Evolución de la cuenta, en millones de euros

Banco	Ene.-sep. 2023	Ene.-sep. 2024*	Variación (%)
Santander	8.143	9.221	13,24
BBVA	5.961	7.355	23,39
CaixaBank	3.658	4.196	14,71
Sabadell	1.028	1.240	20,67
Bankinter	685	737	7,61
Unicaja	285	457	60,49
Total	19.760	23.208	17,45

Evolución de los ingresos, en millones de euros

Banco	Ene.-sep. 2023	Ene.-sep. 2024*	Variación (%)
Santander	42.871	46.378	8,18
BBVA	22.104	25.882	17,09
CaixaBank	10.689	11.748	9,91
Sabadell	4.448	4.673	5,07
Bankinter	2.005	2.161	7,80
Unicaja	1.333	1.518	13,91
Total	83.450	92.361	10,67

Fuente: Datos de la entidades/*Consenso de Bloomberg.

elEconomista.es

El mercado espera que Santander bata los 9.200 millones y Unicaja eleve un 60% el resultado

cedido 335.414 millones entre enero y agosto a empresas y familias, un 15,8% más y con cifras que no se veían desde 2012.

El pistoletazo de salida a la presentación de resultados lo dará Bankinter el próximo día 24 y la expectativa de los analistas es que la cuenta conjunta que divulgarán los seis bancos cotizados reflejará un aumento de los ingresos del 10,7%, hasta los 92.361 millones. El margen de intereses, conforme a sus proyecciones, creció un 9,25% y rozó los 69.400 millones de euros.

Por entidades, el Santander ya ha adelantado que rebasará el umbral de los 12.000 millones en el con-

junto del año. Hasta septiembre y de acuerdo al consenso de *Bloomberg*, el banco cántabro elevará un 13,24% el beneficio, hasta 9.221 millones, con una expansión del 8,18% en la cifra de ingresos –margen bruto–. BBVA aumentará la cuenta un 23,39%, hasta los 7.355,50 millones, con aumentos del 17,09% en el mismo margen, siempre conforme a las proyecciones de los expertos.

El mayor impulso del resultado lo auguran en Unicaja, con un incremento del 60,49% y una ganan-

cia final de 457,40 millones. El correspondiente a CaixaBank ascenderá a 4.196,10 millones, un 14,71%; mientras que esperan una progresión del 20,67% en Sabadell, hasta 1.240,50 millones, y del 7,61% en Bankinter, hasta 737,10 millones.

La evolución del margen de clientes y el financiero, junto a la marcha de un negocio que parece haber cogido tracción, copará buena parte de la atención junto a la evolución de los negocios en los diferentes mercados de los grandes bancos por la marcha de sus economías y el impacto también de las políticas monetarias.

Cuentas de BBVA y Sabadell

Los números susceptibles de recibir un mayor escrutinio serán los de BBVA y Sabadell, que esta vez divulgarán sus cuentas el día 31, coincidiendo con CaixaBank, por la opa hostil. El banco catalán ha

El aumento del crédito ayudará al sector a compensar la presión de la bajada de los tipos

avisado a sus accionistas sobre la volatilidad de la cotización de las acciones que ofrece el grupo vasco por su alta dependencia de los mercados emergentes, lo que mueve el foco a su desempeño en México, que aporta el 60% de la cuenta; y en menor medida, pero también, en Turquía, otro 10%.

Sabadell ya ha avanzado la posibilidad de mejorar el compromiso de distribuir 2.900 millones de euros en dividendos en el bienio 2024-2025, y podría sorprender con mejoras en otras partidas en respaldo a la defensa de que vale más solo que integrado en BBVA que mantiene para disuadir a sus inversores de ir al canje en su momento. Los siguientes trimestres hasta que la opa se active son claves para ambas entidades y para aprovechar las presentaciones de resultados para poner en el acento en su capacidad de maximizar cada proyecto, en solitario o como entidad combinada.

Casi el 40% de los jóvenes dejaría que la IA solicite su hipoteca

Un estudio de Visa desvela que un 25% de los españoles la usaría para sus inversiones

elEconomista.es MADRID.

La inteligencia artificial (IA) está ganando aceptación entre los consumidores españoles, especialmente entre los jóvenes. Según un estudio de Visa, el 27% de los ciudadanos dejaría que esta tecnología gestione su solicitud de hipoteca y el

porcentaje se dispara hasta el 39% entre los jóvenes de 18 a 34 años, frente a un solo 16% en los mayores de 65 años. Otro 25% permitirían que la IA automatizara de manera segura su cartera de inversiones y el 35% confiaría en la IA para pagar sus facturas mensuales.

Visa destaca la importancia en la adopción de una tecnología que permite adelantarse a los ciberdelincuentes y luchar contra el fraude, que se vale de sofisticadas herramientas como audio, texto, imágenes,

chatbots y video para acceder a los datos de los ciudadanos.

Según el estudio, un 39% de los consumidores cree que la IA puede ayudar a mejorar su seguridad online y un 44% confía más en esta tecnología que hace un año. Visa lleva aplicando IA desde 1994 para, a través del análisis predictivo, adelantarse a comportamientos del usuario o detectar actividades sospechosas de fraude en tiempo real. Solo en 2023, las capacidades de la IA y el aprendizaje automático pre-

dictivo ayudaron a Visa a evitar cerca de 40.000 millones en pérdidas por fraude en todo el mundo.

Otros datos de Visa revelan cómo la adopción de herramientas digitales, como la inteligencia artificial, puede ayudar a los consumidores a gestionar sus finanzas y suponer un aumento del ahorro de entre 130.000 y 250.000 millones de euros al año en toda Europa.

“La IA tiene la capacidad de transformar la experiencia del usuario y garantizar la seguridad en las tran-

sacciones, pero también nos ayuda a optimizar inversiones, disminuir riesgos y detectar oportunidades, haciendo que el futuro del entorno financiero sea más ágil, seguro y dinámico”, afirma Eduardo Prieto, director general de Visa en España.

Prieto explica que Visa lleva 30 años trabajando con IA para la detección de fraude, con el compromiso de “liderar esta evolución, integrando soluciones que mejoren la experiencia del usuario y garanticen la seguridad de sus transacciones”.

Empresas & Finanzas

La Autoridad del Cliente Financiero actuará solo en el 10% de las reclamaciones al seguro

Los abogados insisten en que esta figura no mediará en casos de carácter técnico, que son mayoría

Aitor Caballero Cortés MADRID.

La Autoridad por la Defensa del Cliente Financiero no podrá actuar en la mayoría de conflictos que los clientes tienen con las aseguradoras. Los abogados cifran en algo más de un 10% los casos en los que el reclamante y la compañía están involucrados en un caso que no requiere la intervención de un técnico o perito para resolver el origen de la disputa entre las partes.

“Casi en todos los casos que hay un siniestro se discute o bien cuál es el origen del mismo o cuál es la cuantía de los daños”, explican desde AGM Abogados. Pero incluso cuando ambas partes están de acuerdo en la primera fase, se debe determinar la indemnización, y ahí es donde entra en acción la fase pericial. “Pleitos en los que no se discute ninguno de los dos supuestos y solo entre en juego la parte jurídica son muy poco comunes en el seguro”, dicen desde el bufete.

Dicha parte jurídica, en caso de conflicto con una aseguradora, se suele centrar más en aspectos de cláusulas abusivas y mala praxis por parte de la compañía, como una exclusión o limitación de la cobertura.

Por ejemplo, se podría dar una reclamación por parte de un cliente que demande el robo de un automóvil y que la aseguradora niegue la cobertura porque el suceso ocurrió por la noche. “En ese tipo de casos sí que se consideraría una cláusula abusiva por parte de la aseguradora a pesar de que el con-

No echará a andar hasta el año que viene

La Autoridad de Defensa del Cliente Financiero estaba previsto que comenzara a operar a finales de 2024, previsiblemente en el último trimestre del año. Sin embargo, la parálisis en el Parlamento por la dificultad de llegar a acuerdos entre el Gobierno y las fuerzas políticas consideradas aliadas en la investidura está paralizando esta norma, a pesar de no tener un tinte político relevante. Las fuentes indican que la figura de defensa del cliente financiero se irá al año que viene, previsiblemente en los primeros seis meses del año, aunque sin ninguna certidumbre, ya que después de aprobarse deberá recibir los recursos necesarios para operar.

trato esté en regla, ya que las compañías tienen que ofrecer ciertas garantías”, explican las fuentes. “En el ámbito del contrato del seguro, las cláusulas abusivas van asociadas a las limitaciones de derechos y que tienen una serie de requisitos”, argumentan.

Sin embargo, en caso de que el demandante haya mentido al seguro afirmando, por ejemplo, que su vehículo dormía en garaje y el robo sucede mientras estaba en la calle, se



Carlos Cuerpo, ministro de Economía, Comercio y Empresa de España. EP

entran en situaciones grises, ya que el seguro puede considerar que se incumplen las condiciones del contrato –por ende, un caso técnico–.

Pensada para bancos

Por ello, en los bufetes piensan que la administración ha desaprovechado una oportunidad de aplicar realmente una autoridad de defensa hacia los clientes efectiva en el ámbito asegurador. “Esta figura está pensada y creada específicamente para el ámbito de las entidades bancarias, y así lo demuestran con estas limitaciones. Pero las aseguradoras son entidades financieras, por eso se las incluye en esta autoridad”, explican desde AGM.

En cambio, en el caso de los bancos, la mayoría de reclamaciones sí que acogen esta casuística. La mayoría de quejas registradas en el primer semestre de 2024 tuvieron que ver principalmente por los préstamos hipotecarios, tarjetas, cuentas corrientes, transferencias y préstamos personales.

Además, otro de los motivos en los que desde el mundo del seguro se reclama que la norma está pensada para bancos es el importe máximo que puede cubrir. En concreto, la Autoridad podrá abarcar casos con un límite de 20.000 euros, pero desde Unespa, la patronal de las aseguradoras, afirman que ese límite es muy alto para la naturaleza de las reclamaciones en el sector. Por ello, desde la patronal reclaman que en este sector se rebaje a 2.000 euros dicho límite.

Otra de las quejas del sector pasan porque, al no aplicar en muchos de los casos, no servirá para desatascar el servicio de reclamaciones de la Dirección General de Seguros (DGSFP). El Defensor del Cliente Financiero tiene como objetivo que el litigio no se alargue más de 90 días, mientras que en ciudades como Madrid, estos plazos ascienden a 24 meses.

La póliza de salud sufrirá un incremento de más del 10% en 2025

En los últimos diez años los precios han subido casi un 50%, con un crecimiento medio entre el 4% y el 7%

A.C.C. MADRID.

La situación del seguro de salud privado se vuelve cada vez más compleja. Además de la situación actual de Muface, en el que las aseguradoras exigen una mejora de las condiciones para poder abarcar los costes de cada prima, la presión se traslada también a los clientes minoristas y empresas privadas. Según el comparador Selectra, los precios de estas coberturas se van a incrementar entre un 10% y un 15% en el próximo año, lo que la constataría

como la mayor subida en una década.

De hecho, en los últimos diez años, la póliza de salud se ha revalorizado un 50%, con un crecimiento medio de las tarifas entre el 4% y el 7%, un ritmo mucho menor de lo que se espera en el próximo ejercicio.

Esto implica que los casi 13 millones de personas que disponen de un seguro de salud privado comprobarán como en 2015 pagaban una media de 650 euros anuales, pasarán a depositar unos 950 euros en 2024 y podría llegar a los 1.100 euros el año que viene.

Desde el comparador argumentan que este incremento de precios se debe principalmente al aumento de costes asociados a la atención sanitaria, la demanda de los servicios, la siniestralidad por póliza, la

Una prima pasará de 650 euros de media en 2015 a superar los 1.100 euros en 2025

edad de las personas aseguradas y otros factores, como la inflación y los efectos post-covid como el aumento de costes por pruebas, tratamientos y hospitalización.

En estos últimos meses del año es cuando las compañías aseguradoras comienzan con la campaña de renovación para el año que viene, por lo que desde Selectra advierten que el cliente debe estar atento a lo largo del mes de octubre y noviem-

bre a la carta con las nuevas condiciones de cara al año que viene y, en caso de no querer renovar, comunicárselo a la compañía con, al menos, un mes de antelación.

Superar a automóviles

El seguro de automóviles ha sido siempre el principal producto asegurador debido a su obligatoriedad. Pero a pesar de que las primas en este ramo también crecen a un gran ritmo por la inflación, el seguro de salud está cerca de desbancarlo en facturación total a pesar de no tener una cartera de clientes tan numerosa.

De hecho, según la consultora Afi, gran parte del crecimiento del ramo de no vida en los seguros es culpa de este ramo, ya que su ratio pasó del 6,07% al 8,7%.

No obstante, algunas voces son más críticas con este producto y limitan su crecimiento. Deloitte lanzó un informe en el que se detallaba que el estancamiento del sector llegará cuando en España se alcance el 30% de la población con una cobertura sanitaria privada, mientras que ya existe un 29% de la población con una alternativa privada al Sistema Nacional de Salud (SNS).

En los últimos años, el seguro de salud ha repuntado también especialmente en el ámbito colectivo (el empresarial). Un informe de Adeslas detallaba que ocho de cada diez compañías ofrecen este producto a sus asalariados, pero apenas la mitad ofrecen este tipo de planes financiados, una cifra que está en descenso desde 2018.

Sacyr se impone a Abertis y OHLA y gana la autopista chilena del Itata por 600 millones

Se refuerza en concesiones en el país andino tras hacerse con dos aeropuertos recientemente

J. Mesones MADRID.

Sacyr suma un nuevo proyecto concesional en Chile, uno de sus mercados prioritarios en el mundo. El grupo que preside Manuel Manrique se ha impuesto en la puja por la segunda concesión de la Ruta del Itata (Acceso Norte a Concepción) a Abertis, OHLA e Intervial después de presentar la oferta más económica. En concreto, la inversión estimada del proyecto alcanzará los 15.919.078 unidades de fomento chilenas (596 millones de euros al cambio actual). La autopista de peaje está gestionada desde 2008 por Globalvia, de modo que continuará siendo operada por una empresa española.

Sacyr sigue así sumando éxitos en el país andino, donde emerge como uno de los mayores concesionarios. La adjudicación definitiva de la autopista de peaje está previsto que tenga lugar en el primer trimestre de 2025. El calendario estimado por el Ministerio de Obras Públicas (MOP) de Chile fija el inicio de la construcción de las nuevas estructuras y las obras se iniciarían en 2029 y entrarían en operación en 2033.

El proyecto consiste en una autopista de doble calzada que se extiende por 75 kilómetros, desde la Ruta 5 Sur (aproximadamente 11 kilómetros al sur de Chillán) hasta su empalme con la Ruta 150 CH, que une Penco con Concepción, en la Región del Biobío. La iniciativa incluye ampliar la carretera, rehabilitar las calzadas existentes, rectificar trazados y habilitar nuevos puentes y tramos de calles de servicio. Se contempla también una nueva conexión entre la Ruta del Itata y la autopista Concepción Cabrero, en las cercanías del polo urbano de Concepción. De igual modo, el contrato recoge la incorporación de pódicos de telepeaje. El plazo máximo de explotación que establece el pliego es de 45 años.

Con su oferta, Sacyr ha superado



Manuel Manrique, presidente de Sacyr. DAVID GARCIA

El grupo español suma su décima concesión de carreteras en el mercado chileno

a las presentadas por los otros tres candidatos. Intervial trasladó una propuesta económica de 17.903.723 unidades de fomento (670 millones de euros) y Abertis, a través de su filial en el país VíasChile, de 29.249.000 unidades de fomento (1.095 millones de euros). El grupo que controlan ACS y la italiana Mundys ganó hace unas semanas la licitación de la concesión de la Ruta 5 Santiago-Los Vilos, que llevaba 20 años operando y que ahora requerirá una inversión de 1.000 millones de euros,

con un plazo de concesión máximo de 30 años. Por último, la oferta de OHLA fue considerada no técnicamente aceptable al faltar documentación sobre las garantías bancarias –la constructora se halla en estos momentos ultimando un acuerdo de reestructuración financiera con los bancos acreedores y sus bonistas–.

Sacyr consigue con la Ruta del Itata una nueva concesión en Chile, donde está presente desde 1996. A finales de septiembre, un consorcio integrado por la compañía que lidera Manrique (70%) y Cointer, la filial concesional de la andaluza Azvi (30%), se hizo con el contrato de concesión de la Red Aeroportuaria Norte de Chile, que incluye los aeropuertos de Atacama y Antofagasta. El proyecto contempla una inversión de unos 260 millones de euros para la ampliación, mejora y mantenimiento de las dos infraestructuras. Con

ello, Sacyr ya participa en cinco aeropuertos en el país.

Con la incorporación de la Ruta del Itata a su cartera, Sacyr suma diez concesiones viarias en Chile, con más de 6.000 kilómetros de longitud, y cuenta, además, con siete hospitales, en construcción u operación, y cinco concesiones del ciclo integral del agua. El grupo tiene en el punto de mira nuevas concesiones en el país, como la Ruta 68, cuyas ofertas se presentan el martes 15 de octubre.

Dentro de su estrategia de rotación de activos maduros, Sacyr y su socio Toesca pusieron a la venta en 2023 la sociedad que aglutina siete concesiones en Chile (cinco autopistas, un hospital y un aeropuerto). No obstante, esta desinversión, al que igual que la que emprendió en Colombia, está en revisión en el marco de la creación de su filial de concesiones en operación Voreantis.

ACS crea su propia plataforma educativa, ACS University

La iniciativa busca potenciar las capacidades de la plantilla

elEconomista.es. MADRID.

ACS ha creado ACS University, una plataforma educativa que busca utilizar la experiencia de la industria de las infraestructuras que aportan las empresas que conforman el holding español, entre las que destacan la alemana Hochtief, las estadounidense Turner Construction Company y Flatiron, la australiana Cimic y la española Dragados.

Con esta iniciativa, la compañía quiere ofrecer a todos sus empleados “oportunidades avanzadas para desarrollar nuevas competencias y seguir creciendo profesionalmente dentro del Grupo ACS”. “ACS University es el resultado de la colaboración entre todas nuestras compañías, y su objetivo es fortalecer el conocimiento técnico y la experiencia global de nuestros equipos y nuestros líderes”, explica la empresa. Así, expertos en áreas especializadas de todo el grupo están participando en el diseño de cursos que se ofrecerán tanto en formato online como presencial y además contarán con la participación de especialistas externos para enriquecer los programas de formación.



Juan Santamaría, CEO de ACS. EE

La inversión en infraestructuras crecerá por el impulso de los fondos

La tasa anual hasta 2028 será del 5,7% a nivel global, con Oriente Medio en cabeza

J. M. MADRID.

La inversión en infraestructuras crecerá el 5,7% anual en el mundo en el periodo 2023-2028 impulsada por los proyectos en curso y las nuevas iniciativas que se desarrollarán en los próximos años, al desarrollo sostenible y a las nuevas tecnologías.

Esta previsión, recogida en el informe EY Infrastructure Compass, constata el creciente apetito de los fondos por las infraestructuras, un segmento que muestra una elevada resiliencia, con un valor global de 11 billones de dólares.

No en vano, a pesar de la pandemia, la captación de fondos para infraestructuras creció el 45,5% de 2020 a 2022. En 2023, experimentó, por el contrario, una desaceleración significativa en 2023, con una caída global de más del 46% en com-

paración con el año anterior. Esta fuerte reducción estuvo acompañada por una disminución correlativa en el número de fondos que buscan activamente capital de inversión, que cayó un 40%. Sin embargo, de cara a 2024, las perspectivas son cada vez más positivas, con 35.700 millones de dólares de capital captado en el primer trimestre de 2024, frente a los 6.500 millones de dólares en este mismo período de 2023 (+449%).

Las positivas perspectivas a nivel global se refrendan también para Es-

paña a través del EY Infrastructure Barometer, elaborado a partir de encuestas a 80 profesionales y expertos en inversión en infraestructuras en el contexto español. Un 80% señala haber permanecido activo en este sector en los últimos cuatro años y más de una cuarta parte espera aumentar sus inversiones en infraestructuras en España. El 29% contempla invertir en tecnología, sobre todo IA (33%) y análisis de datos (18%). Además, más del 60% prevé apostar por centros de datos y biogás.

A nivel mundial, Oriente Medio encabezará el crecimiento anual de la inversión en infraestructuras con una tasa del 11,9% hasta 2028, mientras que América del Norte la situará en el 10,4%. Por su parte, África experimentará un incremento del 5,6%, Europa y Latinoamérica, del 5%, Asia, del 3,8%, y Australasia, del 3,3%. Por sectores, energía y utilities moderarán su avance del 10% del periodo 2018-2022 al 6% en el 2023-2028, por delante de recursos naturales (5,7%) y transporte (5,6%).

Empresas & Finanzas

Óscar López: "El Estado no se plantea pedir un segundo consejero en Telefónica"

Esa posibilidad "ni se ha barajado", señala el ministro para la Transformación Digital

elEconomista.es MADRID.

El Estado –dueño de un 10% del capital de Telefónica a través de la Sociedad Española de Participaciones Industriales (SEPI)– no se está planteando pedir un segundo consejero en la *teleco*. Así lo expresó Óscar López, ministro para la Transformación Digital y de la Función Pública, en una entrevista publicada en el diario *La Vanguardia* ayer domingo.

"En este momento esa posibilidad ni se ha barajado", respondió el ministro a la pregunta de si el Estado dará el paso de ampliar su participación en el capital de la compañía hasta el 12% y pedirá un segundo representante en el Consejo de Administración.

Sobre el 'visto bueno' a STC

Respecto a si el Gobierno ha dado ya el visto bueno para que Saudi Telecom Company (STC) tome el 9,9% de Telefónica y solicite un consejero, Óscar López se limitó a señalar que la operadora saudí de telecomunicaciones "quiere ampliar su presencia en Telefónica, pero la conversación ha cambiado mucho de un año a esta parte".



Óscar López, ministro de Transformación Digital. EUROPA PRESS

"La situación en Telefónica es mucho mejor", explicó López, dado que "se han establecido una serie de condiciones; el Estado ha entrado en el capital y estamos hablando en otros términos", enfatizó el ministro de Transformación Digital.

Recientemente se ha cumplido un año desde la irrupción de STC en el capital de Telefónica, en septiembre de 2023. A la espera de ese posible visto bueno, Saudi Telecom ostenta actualmente un 4,9% en el capital de la *teleco* española, considerada empresa estratégica.

Sin salir del sector, al ser preguntado por el Expediente de Regulación de Empleo (ERE) que ha presentado Masorange –el grupo resultante de la fusión de Más Móvil con Orange–, el ministro aseguró durante la entrevista sentirse "muy optimista" en relación con la resolución del mismo. "Cuando el Gobierno autorizó esa fusión estableció una serie de condiciones, y estoy convencido de que los operadores las van a respetar y de que el impacto será mínimo en términos de empleo. Están en plena negociación, quiero ser respetuoso, pero soy muy optimista", señaló.

La 'SEPI Digital'

En lo que respecta a la conocida como *SEPI Digital* –la Sociedad Española para la Transformación Tecnológica– el ministro destacó que se trata de "un instrumento nuevo muy valioso para que la Administración pública sea ágil en la canalización de esos fondos y para la atracción de nuevas inversiones en las que España compite con otros países por atraer proyectos, grandes proyectos". Por otro lado, "no deberíamos llamarla *SEPI Digital* sino SETT", destacó.

El PSOE quiere que las eléctricas den en su web vías de solución de litigios

eE MADRID.

El PSOE ha registrado una proposición de ley en el Congreso en la que pide que las empresas comercializadoras de energía eléctrica y gas natural incluyan en sus páginas web, contratos y facturas de electricidad y gas información relativa a entidades de resolución alternativa de litigios en materia de consumo, según informó *Europa Press*.

Aunque estas empresas ya están obligadas a ofrecer a sus consumidores la posibilidad de solucionar sus conflictos a través de una entidad de este tipo, conocidas como ADR, estas son desconocidas para la ciudadanía.

En España, recuerda el PSOE, se transpuso en 2017 una directiva europea en la que se detallaba que la empresa energética tiene que incluir la identificación completa de la entidad acreditada competente, incluyendo la dirección de su página web. Según la directiva, esta información se ofrecerá de manera "clara, e identificable, comprensible y mediante un acceso fácil" en su web, debiendo constar también en las condiciones generales de los contratos.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

¿Buscas la casa de tus sueños?

Calcula tu cuota y gastos con nuestro nuevo

Simulador de hipotecas

- Ahorra tiempo y dinero.
- Encuentra la cuota más reducida.
- Aclara tus dudas más comunes.
- Datos 100% actualizados.
- Prueba, es totalmente gratis.



Calcula tu cuota mensual y otros gastos, aquí:
www.bit.ly/simulador_hipotecas

BMS llega al mercado de la esquizofrenia mientras Rovi lleva un año en busca de socio

La americana pagó 14.000 millones por hacerse con el fármaco que acaba de ser aprobado

Javier Ruiz-Tagle MADRID.

La farmacéutica americana Bristol Myers Squibb ha conseguido que la FDA (Agencia Americana del Medicamento) le abra las puertas del mercado estadounidense a su innovación para tratar la esquizofrenia. Mientras tanto, el rival español de este medicamento, Rovi, aún continúa en búsqueda de un socio un año después de que la propia empresa confirmara que su estrategia para abordar el mercado americano sería a través de una empresa local que ya conociera el territorio.

Bien es cierto que durante un periodo, la empresa que preside Juan López-Belmonte detuvo la búsqueda de socio. Lo hizo tras recibir un revés de la FDA, quien pospuso la aprobación del medicamento. Sin embargo, la empresa consiguió luz verde del regulador el pasado mes de abril y desde entonces Rovi sigue sin confirmar un acuerdo con la compañía que está buscando.

Hasta la fecha, Rovi ha descartado ofrecer el medicamento a terceros. La fórmula sería, según adelantó este medio hace un año, una *joint venture*, ya que los López-Belmonte no tienen pensado licenciar el fármaco y reducir sus ingresos solo a royalties.

La oportunidad de abordar antes el mercado que el rival queda descartada para Rovi. En el negocio farmacéutico la competitividad es muy fuerte y llegar antes a ser una opción para los médicos suele ser vital, toda vez que es difícil modificar un medicamento que ya esté toman-



Juan López-Belmonte, presidente de Rovi. NICOLAS WOLFES

La fórmula que quiere la empresa española es constituir una 'joint venture'

presa Karuna propietaria inicial del fármaco) tiene unas perspectivas de ventas enormes, según los analistas americanos. En cifras, se espera que el tratamiento sea capaz de absorber el 33% del mercado sobre 2026 y, además, le apuntan unas ventas alrededor de los 10.000 millones a principios de la década que viene. Hay que recordar que el mercado americano actual (si bien está creciendo) es de 9.500 millones, según los analistas.

El camino hasta llegar a la aprobación no fue fácil para Rovi. La FDA,

en primera instancia, retrasó su visita a las fábricas de la cotizada en el Ibex en octubre de 2021 poniendo como excusa la pandemia. Posteriormente, cuando por fin viajaron las autoridades americanas, encontraron algunas deficiencias en el proceso de producción de uno de los fabricantes de Rovi. Por último, cuando en verano de 2023 la firma esperaba la aprobación estadounidense, la FDA volvió a retrasar su decisión hasta ahora porque faltaban algunos detalles por cerrar de las observaciones que realizaron en su momento.

do un paciente, a menos que fracase la actividad terapéutica.

Pero es que además, el medicamento de BMS, por el que pagó 14.000 millones (se hizo con la em-

Nadal y Cantabria Labs surtirán de suplementos a los gimnasios Go Fit

Los productos de la empresa ya se vendían en El Corte Inglés

elEconomista.es MADRID.

Nuevo acuerdo de colaboración entre un gimnasio y una farmacéutica. NDL Pro-Health, los complementos alimenticios para todo tipo de públicos que cuentan con la experiencia profesional de Rafa Nadal y con la calidad científica y farmacéutica de Cantabria Labs como garantía, prosigue su estrategia de crecimiento asociándose con la cadena de gimnasios líder en España, GO fit, para llenar de energía sus locales y facilitar que todos sus socios y trabajadores puedan acceder a su línea de innovadores complementos alimenticios con las mejores ventajas. Con la firma de este extenso acuerdo de colaboración, NDL Pro-Health se convierte en el proveedor de suplementos nutricionales exclusivo de GO fit.

Con esta asociación, la farmacéutica no sólo refuerza su intención de estar disponible allá donde esté el consumidor, una iniciativa que recientemente ha llevado a que, además de en la página y en las principales plataformas online, los productos de todas las líneas de NDL estén disponibles en los centros de El Corte Inglés de toda España y también en su canal online, sino que lo extiende más allá, ya que participará y será patrocinadora de diversos eventos a lo largo del año.

Ascentis ultima el aterrizaje de su primer fármaco en España

La compañía abre sede comercial en Madrid y tendrá una filial oftalmológica en Valladolid

Javier Ruiz-Tagle MADRID.

La farmacéutica americana Ascentis ultima su aterrizaje comercial en España. Si poco antes de verano se instalaron en Madrid para comenzar a trabajar, ahora se han reunido con el ministerio de Sanidad para dar entrada a su primer medicamento en la península ibérica. "Hemos lanzado ya algunos medicamentos de nuestra cartera en Alemania y Austria, donde ya teníamos filiales. Ahora estamos en un proceso de expansión, abriendo filiales como la de Iberia, Italia o Ingla-

terra. Hace un año recibimos la aprobación europea para una enfermedad rara, hipoparatiroidismo, y ahora estamos en negociaciones con el Ministerio de Sanidad para aterrizar nuestro primer medicamento en España", explica Nyssa Liebermann Noyola, máxima directiva de la filial.

La ventaja, según la firma, que tiene tanto este medicamento como los que desarrollen, es la utilización de una tecnología patentada por la propia empresa y que mejora el rendimiento del fármaco. "Todos nuestros medicamentos utilizan una tecnología, que es solo nuestra, es que controla la farmacocinética, es decir, consigue que el medicamento mantenga la concentración, evitando los picos. El nuevo medicamento que negociacio-



Nyssa Liebermann, de Ascentis. A. M.

nes con Sanidad tiene esta ventaja" añade la directora general para Iberia.

"También tenemos aprobada en Europa una hormona del crecimiento. Nuestra idea es terminar trayéndola a España, si bien la prioridad es el medicamento para el hipoparatiroidismo, entre otras cosas porque somos un equipo pequeño aunque en pleno crecimiento", añade Nyssa Liebermann.

Pero Ascentis y esta cartera de fármacos no serán la única impronta que deje la compañía en el país. La directiva explica que hace unos meses constituyeron una empresa dedicada a la oftalmología con los medicamentos de e4ta área terapéutica que tenía la farmacéutica en cartera. "Hemos creado una empresa oftalmológica. Estaba en nues-

tro seno pero ahora es una compañía totalmente independiente, si bien somos accionistas", asevera Liebermann.

La compañía tiene, además, otros tres medicamentos que están en la fase de ensayo clínico. Dos de ellos estarán dedicados al cáncer, si bien Ascentis no avanza una fecha en la que podrán terminar los estudios y comenzar la fase regulatoria. Sin embargo, tienen en cartera un medicamento huérfano (para una enfermedad poco frecuente) en la que están ultimando los trabajos y esperan llevar al mercado el año que viene. "Esperamos que en el primer trimestre de 2025 podamos llevar el registro a la FDA americana y poco después, hacia el tercer trimestre, vayamos al proceso regulatorio europeo", dice.

Empresas & Finanzas

Jens Hartmann, Director de Europa, Oriente Medio y África y miembro del equipo directivo de Bayer Crop Science

“Tenemos argumentos para que EEUU anule la multa por los daños de Monsanto”

Lidia Montes BRUSELAS.

La compra de Monsanto por parte de Bayer ha derivado en una transformación en el seno de la compañía que, con esta operación, trataba de darle un impulso a su división agrícola, Bayer Crop Science. Su director para Europa, Jens Hartmann, considera que la integración se ha realizado con éxito. La compleja situación que atraviesa Bayer, con una caída en su cuenta de resultados, la achaca al factor cíclico del mercado antes que a la operativa de la compañía. Aunque la firma alemana trata de transmitir seguridad a los inversores pese a los litigios que arrastra de Monsanto. Ante la reapertura, la pasada semana, de un nuevo caso legal en EEUU, el directivo manda un mensaje de confianza, apoyándose en el veredicto de los organismos reguladores y de las evaluaciones científicas.

Bayer cayó en bolsa la pasada semana un 6,7% a raíz de la decisión de la Corte Suprema de Washington de revisar un caso sobre los daños cerebrales causados a tres profesores por la exposición a productos de Monsanto. ¿Cómo se posicionan ante esta decisión?

Desde Bayer no estamos de acuerdo con el veredicto del jurado, ya que entra en conflicto con el peso abrumador de las pruebas científicas y el consenso de los organismos reguladores y sus evaluaciones científicas en todo el mundo. Creemos que tenemos argumentos de peso en la apelación para conseguir que se anule este dictamen y se eliminen o reduzcan los daños.

¿Implicará un cambio de estrategia para la compañía? Y si es así, ¿de qué manera?

La estrategia no ha cambiado, puesto que Bayer está adoptando varias medidas para gestionar y mitigar los riesgos de litigios relacionados con Roundup en EEUU. Basándonos en décadas de ciencia y evaluaciones regulatorias a nivel mundial que continúan respaldando la seguridad y no carcinogenicidad de Roundup, confiamos en que podemos poner fin a este asunto.

Ha habido mucha preocupación por parte de los inversores sobre los litigios legales que enfrenta la compañía. ¿Cómo abordan esta situación?

Sí. Hemos reconocido esta es una de las áreas en las que la empresa tiene que trabajar. Queda camino por hacer en el ámbito en la litiga-



BAYER

Caso en EEUU:

“Tenemos argumentos de peso en la apelación para conseguir que se anule el dictamen”

Litigios:

“Hemos reconocido que esta es una de las áreas en las que la empresa tiene que trabajar”

Monsanto:

“La integración ha sido exitosa. Somos una empresa con un objetivo y una visión común”

ción. Estamos trabajando en ello y seguimos actualizando a la comunidad de inversores, cuando hay noticias de las que hablar.

¿Cómo ha sido la integración de Monsanto?

Somos líderes en agricultura. Tenemos todas las tecnologías que se originaron en la empresa, como las semillas, la protección digital de los cultivos, que es biológica. Y tenemos un fuerte compromiso hacia nuestros agricultores. Y es una combinación única y convincente. Si se mira desde el punto de vista del agricultor, la empresa tiene una solución integral, combinando cultivos integrados y sostenibles. Así que la integración ha sido muy exitosa. Parece que ha pasado mucho tiempo. Internamente, ya no hablamos de integración. Somos una empresa con una misión común, un objetivo común, que es impulsar la agricultura sostenible.

Sin embargo, Bayer se ha resentido en su cuenta de resultados desde la compra de Monsanto.

Resintiéndose en la cuenta de resultados probablemente no sea la frase correcta. El mercado es muy volátil. Y esto se refiere también al cambio climático. Hemos visto, en los últimos años, mucha más volatilidad en comparación con los años anteriores. Hay que preguntarse, ¿con qué te estás comparando? Y si a la comparación se hace respecto a nuestros competidores, no se caería en la idea de que nuestra cuenta de resultados se resiente.

Pero en comparación con los años anteriores, las ventas e ingresos han caído. Y la compañía sigue teniendo una elevada deuda.

Tenemos un plan muy claro, que también hemos comunicado muy recientemente en nuestro Capital Market Day sobre cómo abordar el reto de la deuda. La racionalidad de la operación, está absolutamente confirmada. Es una combinación adecuada en términos de tecnología, en términos de filosofía de la empresa y el compromiso de los agricultores. Y si se comparan las finanzas con las de nuestros com-

petidores, nos está yendo bien en el mercado. Es un ciclo de mercado en agricultura. El mercado ha ido a la baja, pero volverá al alza. Siempre hay que poner eso en perspectiva.

¿Cuáles son las perspectivas para ese proceso que ha puesto en marcha Bayer de reestructuración y recorte de plantilla?

Todos los grandes sectores están atravesando la misma incógnita. El mismo desafío. La pregunta es: ¿cómo podemos llegar a ser más ágiles en un mundo que cambia rápidamente? ¿Cómo centrarse aún más en el cliente? ¿Cómo podemos ser más eficientes? Y eso es lo que estamos haciendo en nuestro ajuste en la organización. Es un ajuste en el modelo operativo. Se trata, ante todo, de cómo podemos ser más emprendedores, más ágiles, cómo podemos capacitar más a la organización para trabajar más rápido, para cambiar las condiciones del mercado. Y eso, por supuesto, conlleva eficiencia de forma intrínseca, donde utilizamos capas de gestión. Se

reducen las jerarquías. Se empodera a la organización para intentar trabajar lo más rápido para cambiar las condiciones de mercado.

El plan es hasta 2026, ¿Puede ser Bayer Crop Science una de las divisiones más afectadas?

Es un plan para toda la empresa, con un enfoque muy similar para toda la empresa. Se trata de una compañía enorme. En esta división, hay ciertas áreas en la que se puede ganar más eficiencia que en otras. Quiero decir, el producto, la estrategia, el departamento de investigación y desarrollo. La estrategia, la planificación será más eficaz. Nuestro modelo será más eficaz.

¿Cuál es la estrategia de Bayer Crop Science en Europa?

Nuestra estrategia regional es impulsar la agricultura sostenible. Por un lado, sabemos de la importancia de Europa a la hora de producir alimentos para Europa, pero también sabemos de la importancia de Europa para contribuir a la seguridad alimentaria mundial. También conocemos los retos que tenemos aquí. El cambio climático es importante. Y existe la sensación de que cada año es probablemente peor que el año anterior. Este año muy húmedo en ciertas partes de Europa, lo que no era ideal para los agricultores. Así que nuestra estrategia es, por un lado, ver cómo podemos apoyar la seguridad alimentaria y la productividad. Por otro lado, cómo podemos impulsar la agricultura sostenible. Porque no se trata solo de producir más, o de mantener la productividad, sino de cómo podemos restaurar más, cómo podemos restaurar la naturaleza. Y ahí es donde vemos nuestra responsabilidad y también nuestras contribuciones a nuestra tecnología.

¿Y en España?

A grandes rasgos es lo mismo. Se habla de productividad y se habla de restauración de la naturaleza. Tanto si estás en el Mediterráneo o en España, donde tienes más alimentos y medicinas o cultivos hortícolas, como si estás en Inglaterra, Francia o Alemania, los fundamentos son los mismos. Ahora bien, probablemente en España, o en el Mediterráneo, sea un poco diferente debido a la cadena alimentaria, debido a la horticultura. El trabajo se centra en nuestros socios en la cadena de valor alimentaria. Pero la estrategia es la misma.

¿Influye de alguna manera la exposición a la sequía o el peso de la agricultura en el PIB?

Sí, si profundizas, claro. Pero el cambio climático es el mismo. Ahora tienes un cambio climático que tiende más a la sequía en el Mediterráneo. El cambio climático que hemos visto más hacia el norte de Europa es más una especie de patrón de lluvia. Si nos fijamos en Europa del Este, como Rumania, Polonia y Ucrania, también van más hacia el

Resultados:

“Es un ciclo del mercado de agricultura. Ha ido a la baja, pero volverá al alza”

Protestas:

“Los agricultores están frustrados porque no ven el apoyo de los Gobiernos”

Futuro:

“El principal desafío para Bayer es un entorno rápidamente cambiante”

Reestructuración:

“Es un ajuste del modelo operativo. Se trata de cómo podemos volvernos más ágiles”

España:

“El cambio climático tiende más hacia la sequía en la zona del Mediterráneo”

calor y la sequía. Y eso determina tu estrategia. Por un lado, está el cambio climático y por otro la necesidad de impulsar la productividad y la sostenibilidad. Esta es la estrategia transversal. Si profundizamos un poco más, los agricultores de Mediterráneo son diferentes. Tienen unidades más pequeñas. Tienen una agricultura mucho más diversa, muchos más cultivos múltiples en horticultura de los que probablemente tienen en Alemania o Francia. Entonces se aborda de otra manera. Pero la gran estrategia es muy parecida. ¿Y qué se puede hacer con la tecnología? En España se trata sobre todo de semillas, por ejemplo, de maíz. Pero también se aplica mucha protección de cultivos y cultivos biológicos. Los productos biológicos son una parte muy importante de la solución global al problema de los alimentos. Forman parte de la lucha contra plagas y enfermedades, y también de la gestión de todo ello al final de la temporada.

Sobre las protestas agrícolas que hemos visto a lo largo de este año.



Centro de investigación de Bayer CropScience. BLOOMBERG

¿Cómo se posicionan al respecto? ¿Sostienen los retos que afrontan?

Las protestas de los agricultores son testimonios de otras frustraciones. Los agricultores están frustrados porque ven, por un lado, todos esos retos de los que hablaba antes. No ven el apoyo de los gobiernos. Dicen que las normativas son cada vez más difíciles. Y también ven que no se reconoce su papel. Si hablamos con un agricultor, vemos que trabaja 24 horas al día, 7 días a la semana, 10 o 12 meses al año. Y en algunas partes, en Europa y creo que, especialmente en España, donde esa frustración surgió también en plan hacemos todo esto, de producción de alimentos, nos esforzamos. ¿Qué hacen ustedes para ayudarnos? Así que creo que, en general, fue una llamada de atención para todos. Casi como si tuviéramos un reto. Los políticos, especialmente en Bruselas, y los Estados miembros, nos lo tomamos muy en serio. Por eso se oye ahora un tono un poco diferente hacia la competitividad y la sostenibilidad, cuando antes solo se hablaba de sostenibilidad.

¿Ve una fórmula para encontrar el equilibrio entre la productividad que se requiere a la agricultura y la sostenibilidad del Pacto Verde?

Pero ahí es donde las protestas de los agricultores realmente han contribuido para preguntarnos realmente o preguntar a los reguladores ¿qué es lo que queremos? ¿Nos fijamos en el riesgo? ¿O nos fijamos en los resultados? Se trata de cómo producimos más y por qué almacenamos más. No se trata de abordar solo la parte del Pacto Verde. Utilizamos herramientas, sí, aumentamos los informes y las normas. Se trata de ese equilibrio entre productividad y restauración. Ahí, definitivamente, la protesta de los agricultores jugó un papel importante, porque de repente los reguladores se dieron cuenta de que hay un desafío. La burocracia, regulación, reglas muy rígidas y mirar el resultado. Fijarse en las soluciones e incentivarlas.

Como gran empresa tienen margen para hacer presión en este sentido. ¿Apoyan los posicionamientos del campo?

Lo apoyamos porque hay que mirar, de nuevo, a los ángulos. El mundo está cambiando. El mundo está cambiando en el aspecto climático. El mundo también está cambiando hacia la conciencia de la seguridad alimentaria y la sensibilidad hacia la seguridad alimentaria. Lo vimos hace dos años, al comienzo de la crisis geopolítica de Ucrania, en la que cambió la sensibilidad del valor de los alimentos.

La guerra en Ucrania ha impactado profundamente al sector. ¿Cómo cree que puede evolucionar la situación?

El clima, Ucrania, o la seguridad alimentaria geopolítica afectan a la protesta de los agricultores. Por eso, es ahí es donde vemos nuestra contribución en la estrategia de Bayer en Europa. Porque podemos contribuir con nuestro producto, con nuestras tecnologías, a la protección de cultivos, a los cultivos biológicos, a la semilla, y en la parte digital. Y podemos ayudar con la excelencia agronómica para impulsar este sistema agrícola. A ver una granja como un ecosistema único durante un período de 12 meses, y no sólo para los tres meses de maíz y ayudar a la biodiversidad. ¿Qué se puede hacer con las tierras de barbecho? ¿Qué puedes hacer para restaurar la salud del suelo? Se trata de impulsar realmente la , garantizando que seguimos produciendo lo suficiente.

¿Cuáles son los principales retos para la compañía?

Creo que el principal reto, que es en sí mismo y también esa oportunidad, es el entorno rápidamente cambiante en el que nos encontramos. Tenemos la palabra cambio climático. En el pasado, teníamos un área muy definida de tecnología e innovación. Y ahora, específicamente a través de lo digital. Al mismo tiempo, también nos enfrentamos a la competencia de otros sectores interesados en la agricultura. Hay un elemento de tensión geopolítica, que no es solo Ucrania y Rusia. Si se mira a una escala más amplia en todo el mundo, hay varios focos de tensión.

¿Cómo repercuten, además, las crecientes tensiones con China?

Tenemos el ángulo geopolítico y político. Apoyamos plenamente el objetivo de la Comisión Europea de avanzar hacia una agricultura sostenible. En cuanto a China, es un país muy importante. En términos de población, con más de mil millones de habitantes. Si uno se compromete como nosotros con nuestra visión de salud para todos, hambre para ninguno, China es también un punto económico muy importante. Y, hasta cierto punto, es comprensible que China esté pensando en la producción de alimentos de forma similar a Europa, en términos de cómo podemos asegurar primero nuestra propia base y luego mirar hacia el futuro.

Empresas & Finanzas

Sherpa sube su apuesta por la aviación y negocia comprar la escuela de pilotos FlyBy

Analiza la adquisición de una participación mayoritaria, la cuarta de este 2024

C. Reche MADRID.

La escuela de aviación Fly By, una compañía que sirve de academia de formación de pilotos de líneas aéreas y es desde 2021 la más grande de España tras una sólida trayectoria en la formación para convertir a sus alumnos en capitanes de aerolíneas, llama la atención de los fondos españoles. Sherpa Capital, fondo que está acostumbrado a operaciones de empresas en situaciones de dificultades y que en los últimos años ha ampliado su espectro inversor hacia empresas viables, se ha perfilado como candidato mejor posicionado para adquirir la compañía, de acuerdo a distintas fuentes financieras consultadas por elEconomista.es.

La operación, que podría cerrarse este mismo mes de octubre, llega después de que Fly By hubiese recibido muestras de interés por parte de varios *private equity*. La empresa que tiene como consejero delegado a Alejandro Álvarez negoció hace meses con una gestora internacional tras haber barajado distintas opciones y aspiraba a que la transacción podría cerrarse por encima de los 30 millones de euros. Alejandro Álvarez y Sherpa declinaron realizar comentarios tras ser consultados por este medio.

La incursión de Sherpa en el mundo de la aviación no es nueva. La gestora se hizo en 2022 con la aerolínea de vuelos chárter Albastar, que pasaba por momentos delicados -había solicitado un rescate a la SEPI y terminó recibiendo fondos estatales de Cofides- tras haber sufrido el im-



Escuela de pilotos FlyBy. EE

pacto de la pandemia. Ahora, de hecho, busca de socio tras una previsión récord de ingresos y ebitda para este 2024 (ventas superiores a los 100 millones de euros y 17 millones de euros de resultado bruto de explotación).

Flyby es la academia de formación de pilotos de líneas aéreas más grande de España. Su volumen de nego-

cio es aproximadamente 17 millones de euros -cerró 2023 con 13 millones de euros- y su ebitda de siete millones.

En términos operativos, Fly By tiene aproximadamente el 15% de la cuota de mercado de su segmento, según datos de Aena. La única empresa que está por encima es Fly Training Europe (17,5% de cuota), que

está en manos precisamente de otro fondo de capital privado, MCH Capital. El tercero de los operadores destacados es Aeroclub Barcelona-Sabadell, con el 10,41% de las operaciones.

Nueva compra

La operación supondría avanzar en la nueva tesis de inversión de Sherpa, que ya no se fija únicamente en las operaciones *distress*. La compañía ha invertido ya en negocios más sanos, como la compañía Cristalinas, conocida por ser una de las principales productoras de ambientadores en España. El fondo español firmó la adquisición de esta empresa, habitual de los lineales de Carrefour, Alcampo, Tesco y Leroy Merlin, mediante una ampliación de capital y una compra de acciones. Tiene como meta futura más que duplicar la cifra de negocio de esta empresa familiar y profundizar en su interna-

FlyBy tiene una cuota de mercado del 15%, solo superado por la academia de MCH

cionalización. Sherpa también ha pujado en los últimos meses por otras oportunidades, como la de las clínicas de salud mental Mentalia, de Domus Vi, para ahondar en un sector en el que ya está presente a través de Centros Terapéuticos Espiral.

Los gigantes del capital privado cargan de deuda sus participadas

Moody's detecta mayor riesgo de impago en las carteras de los fondos

elEconomista.es MADRID.

La subida de tipo mete presión a los pesos pesados del capital privado. Gestoras mundialmente reconocidas como Platinum Equity y Clearlake Capital se están enfrentando a dificultades debido a la pesada carga de deuda en sus carteras, de acuerdo a un análisis exhaustivo de Moody's, que realizó una radiografía sobre este grupo de fondos y otros de la talla de Apollo y Ares.

El análisis de la agencia de calificación señaló que los recientes aumentos en los tipos de interés han ejercido presión sobre los activos controlados por algunos de estos grupos de capital privado. Así, según Moody's, más de la mitad de las empresas en las carteras de Platinum y Clearlake, ambas con sede en Los Ángeles (Estados Unidos), están en riesgo elevado de impago, con una calificación de B3 o inferior.

La agencia indicó que las tenencias de Clearlake, que es conocido por ser uno de los dueños del Chelsea, y Platinum, que en España es propietario de Iberconsa y de Urbaser, presentan los ratios de apalancamiento más altos entre las firmas analizadas. La agencia de rating, no obstante, detectó que otras gestoras han comenzado a reducir sus niveles de deuda.

El fondo de búsqueda de Beka suma seis nuevas participadas

El portfolio de compañías suma un volumen de ventas que supera los 100 millones de euros

C. R. MADRID.

Beka Alpha Partners engorda su fondo de búsqueda. Beka Alpha Search Fund ha llevado a cabo seis nuevas adquisiciones, hasta sumar 12 millones en activos bajo gestión, con la compra de seis participaciones mayoritarias. El grupo ya cuenta con compañías del portfolio que suman un volumen de ventas de 100 millones de euros, según explica a este periódico Ignacio Álvarez-Cedrón, socio fundador de Beka Alpha Partners

Álvarez-Cedrón explica que en su modelo de search fund siempre se compran participaciones mayoritarias. De hecho, en la mayoría de los casos no se suele dejar a los antiguos dueños más del 10% del capital de la compañía.

Sobre los planes de crecimiento, añade que depende mucho del sector, la industria y la propia compañía. No se puede cifrar en un porcentaje o un múltiplo concreto, pues en el portfolio de empresas hay compañías que han duplicado sus ventas en dos años y otras con crecimientos del 10%. "Lo que sí es un denominador común es que el crecimiento orgánico es la vía principal. Se trata de potenciar la empresa, y eso suele suponer inversión en capital humano", afirma.

La tesis de inversión pasa siempre por tomar participaciones mayoritarias

Beka Search Fund utiliza varios métodos para determinar el tamaño de las empresas. En general, el target de compañías en las que se suele invertir tiene un EBITDA de entre 1.5 y 5 millones de euros. Su tesis de inversión pasa también por analizar todos los sectores y contar con un portfolio diversificado con exposición a distintos sectores e industrias.

Entre las compras de Beka Alpha Wave figura Recafácil, conocido por ser una suerte de Amazon de los recambios en España y Portugal, pero solo para profesionales. Mas de 7000 talleres en toda España y Portugal están suscritas a esta plataforma.

El fondo también ha tomado una participación mayoritaria en CropFoods, empresa centrada en salsas personalizadas para cada cliente, potenciando la calidad de su producto con desarrollos a medida, y Amix, una compañía distribuidora de suplementos de alimentación deportiva. Se trata de productos para atletas y deportistas de la máxima exigencia física, basándonos en la calidad como principal virtud.

Se ha sumado la lista de adquisiciones la compra de Cartonajes

Limousin, que se dedica a diseñar y fabricar envases y embalajes de cartón ondulado. La firma adquirida lleva 100 años funcionando y hoy es la única cartonera integral combinando la maquinaria y tecnología más avanzada junto a la experiencia que le confiere el conocimiento de años de trabajo artesanal que enriquecen el producto donde la máquina no llega.

Completan el listado Adinor, empresa que tiene más de 25 años de presencia en el mercado dedicados al diseño, fabricación y comercialización de una amplia gama de productos dirigidos a los sectores del mueble, ferretería y bricolaje, e ISP es una empresa distribuidora con experiencia de más de 15 años en el sector de los semiconductores de potencia.

Las eléctricas se abren a alterar los peajes de la luz y mover el gasto a horas baratas

Iberdrola, Endesa, Naturgy, EDP o la CNMC piden revisar los pagos de la tarifa eléctrica

Pepe García MADRID.

Las eléctricas se muestran a favor de abrir las tarifas eléctricas a través de una revisión de los peajes que se pagan por el uso de la red eléctrica y la distribución de energía. Según se desprende de las conclusiones del grupo de trabajo organizado por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) para revisar la circular 3/2020 -entre cuyos participantes se encontraban firmas como Iberdrola, EDP, Naturgy, Endesa, Fenie Energía u Holaruz- las comercializadoras se han mostrado a favor de revisar la cuantía de estos pagos con mayor frecuencia.

Este cambio daría agilidad a las tarifas y permitiría una mejor adaptación al comportamiento de la generación eléctrica, es decir, otorgaría a los consumidores la capacidad de adaptar sus consumos en momentos donde se genera más electricidad y, por tanto, es más barata. Además, esto también permitiría equilibrar la carga de la red eléctrica.

Hasta ahora, los periodos horarios de los peajes eléctricos se publican en cada periodo regulatorio, el último data de 2020. Es entonces cuando CNMC puede ajustar los precios de los peajes eléctricos y los periodos de uso, basándose en factores como la demanda, la oferta de energía y otros costos asociados.

De llevarse a cabo, estas medidas serán incluidas en el futuro periodo regulatorio 2026-2031, para el cual la CNMC lleva trabajando desde julio del año pasado.



Unas facturas eléctricas. R. MONTOYA

En este sentido, Endesa ha sugiriendo que éstos se revisen a mitad del periodo regulatorio para adaptarse mejor a la demanda y a la generación de energía renovable. Un planteamiento con el que se alinea la CNMC, que aseguró que la idea del regulador pasa por que el periodo regulatorio se inicie con los nuevos calendarios y éstos se revisen cada tres años mediante resolución, es decir sin necesidad de modificar la circular. Con objeto de ir adelantando el trabajo se podrían incluso an-

ticipar los periodos horarios, una vez superado el trámite de audiencia, para poder llegar a implementarlos el 1 de enero de 2026 o, en su defecto, posponer la implementación a una fecha posterior, deslizó.

La idea es también secundada por UFD, la distribuidora de Naturgy, aunque dejando entre medias un plazo que permita la reprogramación de los contadores; un periodo que también reclama CIDE, que representa a las comercializadoras independientes, que pide "garantías" de

que haya un plazo lo suficientemente extenso para garantizar la puesta en marcha de los cambios de tarifas.

Se observa cierta preocupación por parte de algunos comercializadores sobre el impacto de la actualización de los peajes sobre la evolución del autoconsumo en un contexto de precios de mercado bajos, por lo que algunos de ellos, como Holaruz, propusieron establecer peajes específicos para el autoconsumo hasta que se despliegue más almacenamiento con baterías.

Godán construirá para 'offshore' el mayor barco de su historia

Los astilleros asturianos preparan un buque para el armador Edda Wind

P.G.M. MADRID.

Los astilleros asturianos Godan fabricarán en Castropol el que será el mayor barco de su historia. En concreto, será un buque destinado a servicios de alta mar para parques eólicos marinos, tendrá 120 metros de eslora y será entregado a finales de 2027 al armador noruego Edda Wind.

El astillero anunció la semana pasada la construcción junto a CaixaBank, que avalará la operación, tras suscribir garantías por 125 millones de euros. "Este barco es muy importante para nosotros, es el más grande que podemos hacer, lo llamamos *Godán Max*, un barco muy sofisticado", señaló el presidente de la compañía, Álvaro Platero, que reconoció que será el proyecto de "más caro" asumido por el astillero, según recogió *El Comercio*.

Con capacidad para acoger a 180 personas, el barco se basará en el concepto de *ocean energy vessel* y está previsto que preste servicios de inspección, mantenimiento y reparación de parques eólicos *offshore* en alta mar, así como del tendido y permita realizar la reparación de cables submarinos.

El navío requerirá de 400 trabajadores para su puesta a punto y supone el encargo número 38 para los astilleros asturianos de Godán y Armón en lo que va de año.

Repsol, a la espera de una nueva desaladora para dar suministro a su electrolizador de Cartagena

Dos proyectos han presentado sus credenciales para ofrecer agua de uso industrial en Escombreras

Pepe García MADRID.

Una de las grandes apuestas de Repsol es la producción de 100 megavatios (MW) de hidrógeno renovable para descarbonizar la producción en sus instalaciones de la refinería del valle de Escombrera (Cartagena). No obstante, el electrolizador necesita ingentes cantidades de agua tratada para la fabricación de la molécula, algo para lo que ya hay hasta dos proyectos de desaladoras indus-

triales presentados para el valle en diferentes fases de desarrollo que se presentan vitales para, entre otros usos, nutrir la futura planta de hidrógeno *verde* de Repsol, en la que también participan Engie y Enagás.

En concreto, según los datos de la Agencia Internacional de la Energía el proyecto de Repsol producirá en torno a 16,9 kilotoneladas de hidrógeno al año y las estimaciones indican que por cada 100 MW de electrólisis se requiere 1 hectómetro cúbico de agua tratada al año.

Para surtir del recurso a la planta, el primer desarrollo es el promovido por Recursos Hídricos del Levante. Esta firma ya obtuvo los permisos ambientales para la pues-

La planta producirá 16,9 kt al año de hidrógeno y prevé un consumo de anual de 1 hm³

ta en marcha de una nueva instalación con una capacidad de cerca de 26 hectómetros cúbicos al año en la zona industrial, que se situaría junto a la planta propiedad de Dragados (ACS) que ya se encuentra en operación. Sin embargo, y pese a contar con el sí de Transición Ecológica, el proyecto

se ha topado con el rechazo de la Consejería de Agricultura y Agua de Murcia, por lo que los promotores han tenido que aplazar la obra y volver a remitir el plan ambiental al Miteco.

Según informa *La Verdad*, desde la Consejería se han negado a compartir un emisario de salmuera ya construido en la dársena.

El otro plan ha sido promovido por Vols Parnets y será de mayor tamaño, de cerca de 600 hectómetros cúbicos anuales y que aspira cubrir las necesidades del valle y de toda la Cuenca del Segura.

El valle de Escombreras es el principal polo industrial de Murcia y cuenta con empresas como

Engie, Enagás, Bunge, Vertex Bioenergy o la propia Repsol entre sus inquilinos.

Proyecto de interés común

El proyecto de hidrógeno de la petrolera aspira a destinarse, en su mayor parte, a suministrar a la propia planta de producción de combustibles de Repsol, que solo en electricidad consume 90 megavatios (MW) a través de dos centrales de ciclo combinado situadas en las inmediaciones del complejo.

El desarrollo de esta planta, junto con otras seis, fue elegido por Bruselas como desarrollos de interés común (IPCEI, por sus siglas en inglés) y el pasado julio se anunció que percibirá 155 millones del Ejecutivo.

La petrolera anunció que la estación de hidrógeno supondrá una inversión de unos 215 millones y la generación de alrededor de 1.100 empleos en las diferentes fases de construcción y puesta en marcha.

Empresas & Finanzas

LA TECNOLOGÍA VASCA DE BATERÍAS QUE ACELERARÁ LA ELECTRIFICACIÓN

Basquevolt prevé tener la celda de 80 A para testar en vehículos a inicios de año y abaratar así los eléctricos

Maite Martínez BILBAO.

La prohibición de la Unión Europea de vender vehículos de combustión a partir de 2035 ha imprimido tal velocidad para avanzar en la electrificación que ni la industria ni la sociedad son capaces de absorber el ritmo: producción de eléctricos, baterías y sus materias primas, redes de recarga, sistemas de almacenamiento... y unos precios que a día de hoy distan mucho de ser asequibles para la mayoría de la población.

En esta carrera China está a la cabeza -gracias a las subvenciones- seguida de Estados Unidos, mientras que Europa pierde competitividad. La demanda en el Viejo continente se ha paralizado y grandes inversiones para factorías de baterías están en riesgo. “Estamos en un momento que es evidente que la tecnología convencional de baterías no te va a solucionar la papeleta de la electrificación, ya se ha llegado al tope de demanda y hay que abaratar. Tenemos que dar un salto en coste y en capacidad de almacenamiento”, explica Francisco Carranza, CEO de Basquevolt.

Mayor almacenamiento

Este centro investiga en sus instalaciones del Parque Tecnológico de Álava sobre baterías de litio de estado sólido, una tecnología que hará posible el despliegue masivo del transporte eléctrico, un mayor almacenamiento de energía y los dispositivos portátiles avanzados. Esta tecnología reducirá un 30% el coste de las actuales baterías eléctricas y además aumentará en un 50% su autonomía.

Basquevolt ya fabrica la celda con mayor densidad de almacenar electricidad producida en Europa, la de 20 amperios y a principios de año prevé tener lista la de 80 A, que será el primer demostrador para baterías reales de automoción y testará con clientes.

El proyecto de Basquevolt cuenta con el respaldo en su capital de empresas como CIE Automotive, Iberdrola y Enagás, así como del Gobierno Vasco y del central, a través del CDTI. El objetivo es incluir nuevos socios también del ámbito internacional, ya que esta tecnología es única en Europa y solo tiene competidores en Estados Unidos y China.

Carranza explica que hay movi-



Francisco Carranza, CEO de Basquevolt. JON BERNÁRDEZ

miento en la dirección del cambio tecnológico y que Volkswagen ha firmado con un competidor un contrato para transformar sus factorías con tecnología de nueva generación. “Estamos buscando acuerdos con fabricantes, y no solo de coches, para la llegada de nuestra tecnología al mercado”.

En este sentido, la empresa espera anunciar próximamente una cooperación con un actor de la industria internacional.

Basquevolt se creó en junio de 2022 y va cumpliendo

objetivos de su plan estratégico. “Hemos demostrado que tenemos una base tecnológica y científica de alto nivel y hemos alcanzado a empresas americanas que llevan 12 años de ventaja y nos hemos puesto en el pelotón de cabeza. La velocidad a la que sales del laboratorio y empiezas a producir celdas te da credibilidad industrial”, afirma Francisco Carranza.

“En el caso de las baterías el reto es ir hacia más pequeñas, más ligeras y más baratas”, explica. “Cada vez poder almacenar más energía eléctrica en menos materia y alimentar cada vez más aplicaciones en electricidad, barcos, aviones, camiones... Ahí es hacia donde vamos, hacia la tecnología de ‘Iron Man’”, asegura el CEO de Basquevolt.

Industrialización

Cuando Basquevolt ya disponga de la celda de 80 A. validada y verificada por los clientes, podrá lanzar una primera fase de industrialización, que estaría lista para comercializar en 2027. “Antes de esa fecha hay que alcanzar acuerdos con diferentes industrias desde coches, drones o cortacésped y ver en qué

dirección van los productos que estarán equipados con nuestra tecnología”, detalla el directivo.

Para esa primera fase de industrialización, Basquevolt tiene un terreno reservado cerca de su edificio actual, destinado a la I+D y donde trabajan 85 personas. “Hay tener clara la sostenibilidad económica de cada uno de los proyectos”, asegura Carranza. Cuando Basquevolt esté a pleno rendimiento se crearán 800 empleos y se habrán invertido más de 700 millones.

El CEO de Basquevolt concluye que el objetivo común del sector es “llegar a un precio equivalente con el eléctrico al del vehículo de gasolina; para ello hay que bajar costes en muchas partes del vehículo: motor, cargadores, etc.”. Así, señala que el hecho de que baje el coste y el peso de la batería tiene impactos positivos, “porque baja el precio del chasis, de los amortiguadores, y otros partes del vehículo”.

Carranza cree que la carrera hacia la paridad de coste de vehículos de gasolina y eléctrico está en marcha y todos los fabricantes “están concentrados en llegar a esa paridad de coste al mismo tiempo que sea rentable. Hay que dar una sostenibilidad económica a la transición hacia el eléctrico”.



Celda de litio sólido de 20 A/h, desarrollada por Basquevolt. J. B.



Factoría de Montaje de Renault en Valladolid. EE

El impulso industrial de Castilla y León tropieza con Bimbo y Renault

El traslado fiscal de la automovilística se une al cierre de la empresa alimentaria

R. Daniel VALLADOLID.

Comienzo de otoño de vértigo para la industria de Castilla y León. En apenas 15 días, el cierre de la factoría de Bimbo en Valladolid, con 166 empleados, y el traslado de la sede social a Madrid de Renault Comercial, han convulsionado la realidad socioeconómica de la región, generando una inquietante sensación de desmantelamiento industrial.

“¿Se ha marchado Renault!”, espetaba el pasado martes en las Cortes regionales el secretario regional del PSOE, Luis Tudanca, encargado de desvelar el cambio de domicilio fiscal de Valladolid a Madrid de la firma automovilística, auténtico buque insignia del sector regional de la automoción.

Tudanca cuantificaba que con el traslado, la Comunidad perdía 2.683 millones de euros de facturación, lo que conllevaba una disminución de 282 millones de euros en la recaudación fiscal.

La multinacional del rombo respondía de forma casi inmediata y aclaraba que Renault España, con 9.000 empleados, mantenía su sede social en Valladolid, aunque reconocía el traslado de la empresa encargada de la comercialización de los coches, con 300 empleados, a la localidad madrileña de Alco-

bendas. “Renault España ha tenido, tiene y tendrá su sede siempre en Valladolid porque es donde están las fábricas. Seguimos pagando los mismos impuestos en Castilla y León”, señalaron fuentes de la compañía, que explicaba que “tenemos una pequeña sociedad encargada de la comercialización que ha tenido históricamente en Madrid. Y la sede de esa sociedad es la que se ha

trasladado a Madrid. Nuestra apuesta sigue siendo Castilla y León”, añadían, mientras la Junta defendía el mantenimiento de la actividad industrial en la región y negaba que la operación supusiese una menor recaudación fiscal.

Triplica el beneficio

El pasado año Renault España, que engloba las actividades de las fábricas

que tiene el grupo en España, logró un beneficio de 77 millones de euros en 2023, un 5,1% en comparación con el ejercicio anterior. Pero la otra sociedad que tiene el consorcio automovilístico francés en España, Renault España Comercial y que se encarga de comprar los vehículos Renault, Dacia y Alpine a la matriz francesa, volvió a incrementar sus ganancias e ingresos a lo largo del pasado ejercicio. El beneficio alcanzó los 42,4 millones de euros, casi tres veces más en comparación con los 16,7 millones de euros logrados en el año 2022, según consta en las cuentas individuales de la compañía depositadas en el Registro Mercantil.

La polémica por el traslado de uno de los buques insignia llegaba pocos días después de otro mazazo en otro de los sectores estratégicos para la Comunidad, el agroalimentario: el cierre de la planta de Bimbo de Valladolid, con más de 210 trabajadores afectados, 166 de ellos directos.

La sombra de otros cierres

La marcha de la multinacional mexicana hacía recordar otros grandes desmantelamientos industriales en la Comunidad: los cierres de Mondelez en Valladolid en 2017 - que se salvó en última instancia con su venta a Grupo Damel aunque so-

lo se mantuvieron 72 de los 232 empleos existentes-; y el de la planta de Gamesa en Miranda de Ebro (Burgos) en 2018, con 133 empleados, o el de Lauki, también en la capital del Pisuerga, con 86 empleados, en 2018.

Traslado de 564 empresas

Si miramos a las estadísticas, los datos de movilidad de los últimos años no son precisamente halagüeños para la Comunidad. Castilla y León ha perdido 564 empresas en los últimos 9 años por los cambios de sedes sociales a otras comunidades autónomas y fue la única, junto a Cataluña, con saldos negativos durante todos los ejercicios del período 2015-23, según datos de Informa. En el caso de Cataluña, se marcharon 5.216 negocios, sobre todo desde que se inició el proceso soberanista.

La pujanza de Madrid aparece como telón de fondo. El pasado año, Castilla y León tuvo un saldo negativo de 44 empresas por los cambios de domicilio registrados en 2023, de los que el 65% se ubicaron en Madrid. En el pasado ejercicio, este movimiento societario benefició a 9 comunidades autónomas, que consiguieron atraer a más em-

La Comunidad fue la segunda en crecimiento de la producción industrial en 2023

La Junta ve el cambio de la sede social sin impacto recaudatorio

El consejero de Economía y Hacienda y portavoz de la Junta de Castilla y León, Carlos Fernández Carriedo, ha garantizado que el impacto económico del traslado de la sede social de Renault Comercial a la Comunidad de Madrid es “cero” en la Comunidad. “Es neutro, no tiene efecto”, ha asegurado. Según Carriedo, los únicos impuestos que tienen impacto en la Comunidad son los de Transmisiones Patrimoniales, IRPF e IVA, y en este caso no afecta a las arcas autonómicas pese a que el PSOE cifró en las Cortes regionales la pérdida de ingresos en 282

millones de euros. Según Fernández Carriedo, el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales no se ve afectado porque el tributo se paga en el lugar donde se adquiere un nuevo inmueble. En cuanto al 50 por ciento del IRPF, la recaudación sería la misma ya que la Declaración de la Renta de los trabajadores se registrará en Castilla y León porque no hay traslados de personal. Por último, también correspondería el 50 por ciento del IVA en la fase minorista que, por tanto, se paga allí donde produce la transmisión y la transacción de ese bien.

presas de las que se fueron (Baleares -22-, Canarias -36-, Cantabria -4-, Castilla-La Mancha -60-, Comunidad Valenciana -43-, Extremadura -2-, Galicia -36-, Comunidad de Madrid -71-).

Pero de otro lado, los datos reflejan el vigor industrial de la Comunidad. El pasado año el Índice General de Producción Industrial (IPI) en Castilla y León aumentó un 3,2 por ciento, cuando en España cayó ocho décimas, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Fue la segunda mejor evolución de la media anual del IPI del país donde siete comunidades autónomas elevaron su producción industrial y diez registraron tasas negativas. Los mayores avances los protagonizaron Canarias (+5,6 por ciento), Castilla y León (+3,2 por ciento) y Madrid (+2,9 por ciento), mientras que los mayores descensos fueron para Murcia y Cantabria.

La situación se está repitiendo este año. La producción industrial creció un 9 por ciento en Castilla y León en agosto en comparación con el mismo mes del año anterior cuando la media nacional se redujo un 3,5 por ciento. Y en lo que va de año la producción industrial en la comunidad se ha incrementado un 5,4 por ciento, cinco puntos más que en España, con apenas un 0,4 por ciento de crecimiento.

Empresas & Finanzas

Estimar Hotels salta al turismo urbano y busca destinos más allá de Alicante

El grupo familiar de Calpe invierte 35 millones en tres aperturas en Valencia y Benicassim

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

La apertura del Gran Hotel Solymar marcó un antes y un después en el desarrollo hotelero de Calpe (Alicante), que hoy en día es el tercer municipio por plazas de alojamiento de la Comunidad Valenciana, sólo por detrás de Benidorm y Valencia. Casi dos décadas después de levantar ese complejo, su propietario, la familia Oltra, que posee también un segundo establecimiento y un camping en Calpe, acaba de materializar su salto fuera de Alicante.

El grupo turístico se encuentra en plena expansión de su modelo de negocio, con sus tres primeros hoteles más allá de su lugar de nacimiento y con la entrada además en el segmento de los hoteles urbanos. Un giro estratégico para el que, además, ha optado por crear una nueva marca, Estimar Hotels, para dejar atrás la histórica de Solymar y ampliar sus horizontes.

Para su crecimiento el grupo familiar ya tiene en marcha inversiones por 35 millones de euros, según explica su CEO, Juan Oltra. Estimar ya ha destinado 10 millones de euros para el que ha sido su proyecto más emblemático, la apertura de un hotel de cuatro estrellas en pleno centro de Valencia, en la que era la antigua sede de Banesto en la ciudad del Turia.

Una apertura que prácticamente ha coincidido en el tiempo con la de otros establecimiento vacacional, precisamente muy cerca de Valencia, en primera línea de la playa de La Poble de Farnals. A ellos espera sumar en 2026 un hotée de nueva construcción en Benicassim (Castellón), con más de 100 habitaciones y diseñado por el arquitecto Fran Silvestre para el que destinará cerca de 22 millones de euros.

“En 2017 hicimos un cambio de estrategia y apostamos por recon-

La otra rama: los 'súper' enfocados a extranjeros

El grupo alicantino arrancó su actividad en la década de 1970 cuando Guillermo Oltra puso en marcha una serie de negocios muy locales, que iban de una tienda de ultramarinos a los apartamentos turísticos y los barcos de pesca en el puerto de Calpe. El grupo que ahora gestionan sus cuatro hijos mantiene cinco supermercados en la comarca de La Marina con la marca *My Mercat* en Altea, Calpe, Jalón y Jávea. Una distribuidora alimentaria de gama media-alta especializado en el nicho población residente de otros países al que ofrece producto importado más difícil de encontrar.

vertir el Solymar que pasó de ser un establecimiento familiar a un *only adults*, a la vez abrimos el segundo hotel en Calpe, Suitopia, como un producto más familiar y diferenciado”. Esas más de 500 habitaciones, sumadas a los apartamentos y el camping llevó al grupo a considerar cubierta su oferta en la Costa Blanca, por lo que empezó a buscar otras ubicaciones.

Después de tres años, logró cerrar el acuerdo para el desembarco en Valencia capital con un contrato de arrendamiento a largo plazo, en que Estimar ha acometido la inversión para reformar del edificio, aunque según el CEO de Estimar están abiertos a cualquier fórmula para incorporar establecimientos, siempre que la localización les convezca. “En La Poble de Farnals también es un arrendamiento, pe-



Juan Oltra, CEO de Estimar Hotels. EE

ro en ese caso el propietario sí que asumió la conversión en hotel, mientras que en Benicassim compramos directamente la última parcela hotelera que quedaba en primera línea de playa”, detalla Juan Oltra.

“No pensamos en tener muchos hoteles, nos basamos en posicionarnos en calidad. Por eso nuestra prioridad es buscar ubicaciones *prime* y liderar las valoraciones”, explica el directivo al hablar de la estrategia de crecimiento. Eso sí, reconoce que ya están mirando más allá de Comunidad Valenciana, tanto en destinos urbanos como vacacionales, siempre bajo ese concepto de producto de calidad diferenciado.

“Nos gustaría trasladar nuestro modelo en la Península, en zonas como Andalucía, y las islas Baleares”, apunta, además de comentar que ya tienen nuevos proyectos avanzados en el segmento de hoteles y camping, aunque sin marcarse un número determinado de aperturas. “Somos una empresa familiar que queremos ir sobre seguro”.

La cadena se plantea zonas como Andalucía y las islas Baleares para su futura expansión

Después de un ejercicio 2023 marcado por las tensiones inflacionistas, el 2024 ha sido “un muy buen año” en ocupación y precio medio en que el grupo prevé alcanzar alrededor de 65 millones de euros de facturación, aunque “el año que viene será cuando el crecimiento será mayor por la apertura de los dos hoteles”.

En pleno debate sobre la masificación turística en destinos como Valencia, el empresario considera que el sector aún tiene capacidad de desarrollo. “Hemos analizado la oferta y la demanda en los últimos diez años y veíamos una tendencia positiva. Por eso fue por lo que nos decantamos. Es cierto que lo que puede distorsionar el mercado es la oferta no controlada de vivienda turística, pero se están tomando medidas para hacerlo”.

Asevi crece un 21% y se lanza de la limpieza del hogar a las mascotas

El fabricante supera los 70 millones de ventas y dobla beneficio con 8,5 millones

Á. C. Álvarez VALENCIA.

El fabricante alicantino de productos de limpieza y desinfección Asevi ha logrado consolidar su marca de limpiadores de suelo tras un fuerte crecimiento de las ventas que le ha llevado a duplicar sus ventas en los últimos cuatro años. El grupo

nacido de la firma Pons Químicas incrementó su negocio un 21% el año pasado, hasta los 70,5 millones de euros, además de conseguir doblar prácticamente su beneficio neto, hasta 8,5 millones de euros, pese a los efectos de la inflación en el consumo.

El incremento de las ventas el año pasado procedió fundamentalmente de su línea de productos desinfectantes y del fuerte desarrollo de su negocio internacional, según reflejan sus cuentas anuales. El gru-

po, que cuenta con su principal planta en Jávea (Alicante) y un centro logístico en Oliva (Valencia), también tiene una fábrica en Bucarest (Rumanía), desde donde abastece los mercados de Europa central y oriental.

Precisamente las ventas fuera de España aumentaron un 59% el año pasado y ya representan casi el 30% del negocio total. El grupo alicantino comercializa sus productos en 12 países y precisamente sus expectativas de crecimiento para 2024 se

basan en ampliar sus mercados en nuevas zonas donde no tiene presencia.

Nueva línea

Asevi Home Brands también ha apostado este año por ampliar su oferta con la entrada en un nuevo segmento, el de los productos de limpieza e higiene para mascotas, con una nueva línea que ha bautizado como IQ Professional Quality y que incluye productos como champús y acondicionadores para perros

y gatos. No es la primera incursión en ese segmento, ya que Asevi también ha lanzado fregasuelos especializados para los hogares con mascotas.

Además de Asevi, su enseña más conocida de productos de limpieza, desinfección, lavado y ambientadores para el hogar, el grupo de la familia Pons también posee las marcas Cuchol para productos insecticidas y repelentes y PonsPro, dirigida al sector de la limpieza profesional.

Bolsa & Inversión

El Ibex iguala la subida del S&P desde los mínimos de 2022 que provocó la inflación

En estos dos años tanto el índice español como el estadounidense rebotan en torno a un 60%

La banca es el sector que más ha impulsado el avance del selectivo de las 35 en este periodo

Paola Valvidares MADRID.

El 12 de octubre es una fecha señalada de celebración para el calendario de españoles y latinoamericanos, aunque recibe un nombre diferente dependiendo del país en el que nos encontremos. Para los inversores y analistas del mercado la connotación no se remonta al año 1492 sino a hace dos años, ya que en esta misma fecha de 2022 es cuando muchos índices bursátiles tocaron mínimos no vistos desde el Covid en un escenario de inflación descontrolada meses después del inicio de la guerra en Ucrania. Desde entonces, el S&P 500 ha logrado remontar anotándose un alza de más del 61,6% en bolsa, una subida que el Ibex 35 consigue replicar, una proeza complicada de conseguir y que no logran otros indicadores europeos.

A la principal referencia de la renta variable mundial, el S&P 500, no es fácil seguirle el ritmo, mucho menos alcanzarlo o superarlo. Los datos no engañan. Este año está siendo muy difícil batirlo. La semana pasada el S&P marcó la mayor distancia en el año con el selectivo europeo de referencia, el Stoxx 600, al llegar a subir su cotización por encima del 20% en este 2024, mientras el índice europeo no supera el 8% de alza en el año.

De ahí radica la importancia de esta conquista alcanzada por la bolsa española, ya que desde los niveles mínimos marcados en octubre de 2022, momento en que se recrudecieron las consecuencias de la guerra en Ucrania. El Ibex se anota un alza del 60,6%, desde los 7.621 puntos a los que cayó en esa fecha hasta el entorno 11.650 puntos en el que cotiza actualmente, frente al 61,6% que marca la referencia estadounidense de las 500 mayores compañías de EEUU, la cual descendió hasta los 3.577 puntos y ahora se encuentra cotizando en sus máximos históricos: los 5.780 puntos. La semana pasada el Ibex consiguió superar la subida del S&P 500 durante este periodo, pero el último rally alcista en Wall Street llevó al índice estadounidense a tomar la delantera nuevamente.

El momento de la caída fue crítico para los mercados ante una nueva escalada de la tensión por el ataque de Rusia a la infraestructura energética ucraniana, que señaló el conocido popularmente como el *termómetro del miedo*. Además, se sumaron las preocupaciones sobre

La bolsa española consigue imitar al selectivo de EEUU

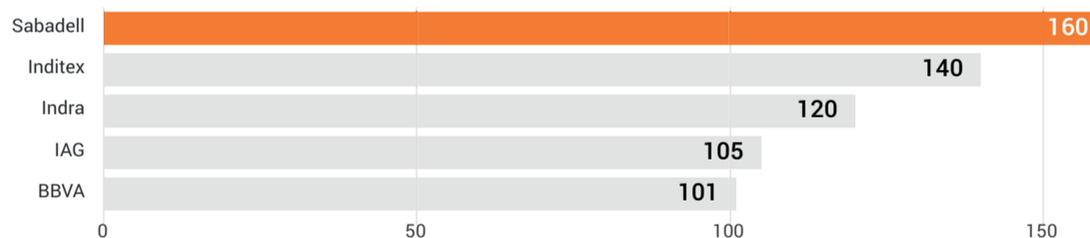
Evolución histórica del Ibex 35 desde octubre de 2022, en puntos*



Evolución histórica del S&P 500 desde octubre de 2022, en puntos*



Las empresas más alcistas del Ibex desde hace dos años (%)



Fuente: Bloomberg. *Datos a 10 de octubre.

la subida de la inflación que no dejaban de hacerse eco en las noticias, las cuales también causaron mella en el ánimo inversor, que optaron por dejar de comprar ante la preocupación por el futuro de la economía global con un nuevo foco de conflicto a las puertas de Europa.

La recesión se convirtió en el escenario más probable para las economías globales, pero especialmente para Europa y EEUU, que al mismo tiempo veían la senda inflacionista acelerar a toda velocidad sin el freno esperado por los mercados. Por lo tanto, ese año las principales

entidades monetarias, tanto el Banco Central Europeo como la Reserva Federal estadounidense empezaron un nuevo camino con sus políticas monetarias, tomando una postura *hawkish* al aumentar progresivamente los tipos de interés, cuyo objetivo y regla para medir la eficiencia de estos cambios era la mejora de los datos macroeconómicos pero sobre todo de la inflación. Hasta ese momento ambos bancos centrales habían luchado por otros motivos, en un intento de mantener activas sus respectivas economías tras el *parón* vivido du-

rante la pandemia y el periodo posterior, en el que era necesario ir drenando dinero a la economía para reanimar el consumo.

Y aunque el Ibex imita el camino conseguido por el S&P 500, hay una de sus homólogas europeas sí que consigue superarlo, que es el caso de la bolsa de Milán. El FTSE Mib italiano se anota en los últimos dos años un alza del 65%. El Dax alemán se acerca también, pero no consigue superar un ascenso del 57%. Mientras que el EuroStoxx 50 consigue una revalorización del 49% en este periodo. Pero, el índi-

ce de París es el que menos ha avanzado: ni siquiera consigue la mitad del recorrido que hace el Ibex. El Cac 40 solo llega a anotar un 29% de subida en los últimos dos años, castigada por un complicado año 2024 para esta bolsa.

La banca empuja al Ibex

Lo que ha sido una diferencia fundamental para la bolsa española es el alto carácter *bancarizado*. La banca supone casi un 30% del peso total del Ibex 35. Las entidades bancarias habían sufrido el contexto de tipos cero que instaló el Banco Central Europeo por la pandemia. Pero en su cometido de controlar la inflación, el BCE les dio un gran impulso a su negocio con la rápida subida de los tipos. Los bancos consiguieron ese empujón que necesitaban para *brillar* en el parque de nuevo. Y aunque este año haya comenzado la reducción del precio

Banco Sabadell es la firma más alcista del índice en los últimos dos años, al subir un 162%

del dinero, los expertos apuntan a que aún tienen capacidad de mejorar su resultados y los inversores sigue premiándoles en el parque.

Las entidades financieras de nuestro país han roto récords constantemente en sus resultados empresariales, marcando beneficios máximos en su historia. Las perspectivas de los expertos para el cierre de este año siguen siendo muy positivas, a pesar de que ha empezado el recorte de tipos. Justamente por estos aumentos espectaculares de beneficios, tres de las 10 firmas que más han aumentado su cotización en este periodo, y el Banco Sabadell *corona* esta lista. La firma, pendiente de la opa de BBVA, suma una subida del 162% desde el 12 de octubre de 2022, que le permite colgarse el oro dentro de todas las empresas que cotizan en el Ibex durante este periodo. BBVA cierra el top 5 de mejores empresas españolas en los últimos dos años, al anotarse un 101% de revalorización. El Banco Santander se posiciona no muy lejos de sus homólogas en este *ranking*. La entidad bancaria ocupa el octavo puesto, y en este periodo alcanza una subida del 88%.

Renta variable

La IA coge fuerza en el sector bancario

La entidad italiana BPER Banca ha anunciado un plan para reducir su plantilla en un 10% de aquí a 2027. Este anuncio es una de las primeras acciones concretas del sector bancario que muestra el impacto de la inteligencia artificial (IA) en el empleo. El banco busca optimizar sus procesos mediante la implementación de tec-

nologías basadas en IA, con el objetivo de mejorar la eficiencia operativa y la producción. Esta medida se alinea con una tendencia creciente en varias industrias, donde las empresas están adoptando herramientas de automatización y optimización. La compañía a cierre de septiembre acumuló una rentabilidad superior al 75%.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Amundi Fds US Pioneer A EUR C	20,4	16,2
Amundi IS S&P 500 ESG Index AE Acc	20,6	15,5
Vontobel mtx Sust EmMkts Ldrs H EUR	13,1	15,2
DPAM B Equities Eur Sust B € Cap	17,8	10,1

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. **elEconomista.es**

Bolsas

ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	0,52	25,21	11,11	4,62
Cac40	0,48	6,26	14,31	3,29
Dax Xetra	1,32	25,32	14,42	2,89
Dow Jones	0,92	26,43	21,54	1,76
CSI 300	4,95	6,11	14,16	2,70
Bovespa	-1,72	10,66	8,83	6,49
Nikkei 225	2,51	24,01	21,64	1,74

Renta fija

Nomura manipula el mercado de bonos

Nomura Holdings ha admitido ante el regulador financiero de Japón haber manipulado el mercado de futuros de bonos del gobierno. La mayor sociedad de valores del país nipón reconoció la infracción en una declaración escrita, poco después de que su CEO, Kentaro Okuda, ofreciera disculpas públicamente. La estrategia

del fraude consistía en crear un falso interés en el mercado para manipular los precios de los bonos estatales, mediante la emisión de órdenes masivas sin intención real de ejecutarlas. La compañía tendrá que enfrentar una sanción económica. Varias empresas ya han excluido a Nomura de la gestión de su deuda.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Mutuafondo A FI	4,2	3,8
Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR	2,7	3,8
MS INVF Euro Strategic Bond A	2,9	7,2
T. Rowe Price Glb Aggt Bd Q EUR	1,6	5,7

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. **elEconomista.es**

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	2,49	3,01	3,75
Alemania	2,85	2,24	2,27	2,56
Reino Unido	4,75	4,17	4,21	4,75
EEUU	4,44	3,95	4,07	4,38
Japón	0,08	0,42	0,95	2,17
Brasil	-	12,68	12,39	-

Materias primas

La demanda de acero crece un 7,6%

El mercado global de níquel enfrenta un excedente prolongado debido al aumento de la producción en Indonesia y la menor demanda de baterías. Aunque la demanda de acero inoxidable ha crecido un 7,6% en la primera mitad de 2024, la oferta sigue superando el consumo, y se prevé un excedente de 100.000 tonela-

das para este año. El panorama a largo plazo también es incierto, ya que la sustitución por alternativas más baratas, como las de fosfato de hierro y litio, sigue ganando terreno. A menos que las ventas de vehículos eléctricos y la demanda de acero sorprendan al alza, el mercado de níquel se mantendría en superávit en los próximos años.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Carmignac Pf Climate Transitrn A EUR Acc	4,3	10,9
Guinness Sustainable Energy C EUR Acc	-0,7	24,1
CT (Lux) Enhanced Cmdts AEH	-3,3	7,8
Ofi Invest Precious Metals R	12,8	12,9

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. **elEconomista.es**

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	78,97	1,18	-7,98
Petróleo WTI	75,36	1,32	-9,74
Oro	2.658,10	0,46	41,93
Cobre	449,00	-1,84	24,31
Níquel	17.291,70	-0,46	-6,13
Aluminio	2.576,06	-1,90	18,05
Cacao	416,75	-1,88	-14,60
Trigo	1.008,00	-2,87	-19,52

Gestión alternativa

El CSI 300 sube un 25% desde mínimos

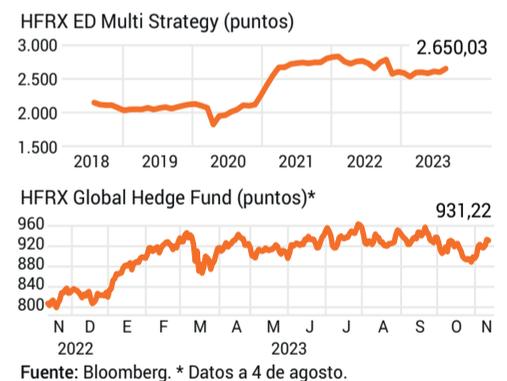
Los fondos de cobertura registraron una venta récord de acciones chinas el martes tras la decepción generada por la falta de estímulos significativos en una reunión clave de política económica. Según Goldman Sachs, los fondos no solo liquidaron sus posiciones largas, sino que también aumentaron sus apuestas a la baja. Este mo-

vimiento incrementó la volatilidad en los mercados, especialmente en Hong Kong, donde las pérdidas alcanzaron el 9,4%. A pesar de la volatilidad, el índice CSI 300 se mantiene más del 25% por encima de su mínimo de septiembre. Los inversores ahora esperan un anuncio clave sobre la política fiscal del gobierno chino.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Renta 4 Pegasus R FI	7,6	3,5
CT (Lux) Credit Opps 1E	5,7	1,7
Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap	5,1	1,6
Dunas Valor Prudente I FI	5,9	0,8

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. **elEconomista.es**



Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES	PREVISIONES					VALORES	PREVISIONES					VALORES	PREVISIONES				
	ÚLTIMO CRUCE	MAR/24	JUN/24	2025	2026		ÚLTIMO CRUCE	MAR/24	JUN/24	2025	2026		ÚLTIMO CRUCE	MAR/24	JUN/24	2025	2026
Euro-Dólar	1,09	1,09	1,06	1,13	1,14	Euro-Franco Suizo	0,94	0,97	0,99	0,98	0,99	Dólar-Yuan	7,07	7,18	7,30	6,95	6,92
Euro-Libra	0,84	0,85	0,85	0,84	0,85	Libra-Dólar	1,32	1,35	1,25	1,35	1,35	Dólar-Real Brasileño	5,64	4,90	5,14	5,30	5,49
Euro-Yen	163,15	161,00	166,00	153,00	150,00	Dólar-Yen	149,04	148,00	157,00	135,00	131,00	Dólar-Franco Suizo	0,86	0,88	0,92	0,88	0,86

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.DIV 2024 (%)	PER 2024*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Acciona	119,50	0,84	-0,91	-10,35	7.622	4,18	18,16	149,52	M
Acciona Energía	20,18	1,66	-18,96	-28,13	10.101	1,91	19,42	24,77	M
Acerinox	9,11	-0,76	-0,26	-14,50	8.922	6,74	10,26	13,50	C
ACS	42,52	0,47	26,81	5,88	12.297	4,93	16,02	41,42	M
Aena	198,90	-0,30	42,38	21,21	17.927	4,85	15,76	206,62	M
Amadeus	65,76	0,00	13,97	1,36	20.254	2,07	23,01	72,41	M
ArcelorMittal	22,65	0,22	-1,95	-11,75	5.305	2,11	7,99	29,20	C
Banco Sabadell	1,86	0,84	67,34	66,89	22.216	8,88	6,59	2,21	C
Banco Santander	4,57	0,83	26,64	20,98	70.827	4,53	6,02	5,62	C
Bankinter	7,53	-0,16	24,08	29,99	8.093	7,00	7,25	8,70	M
BBVA	9,29	0,63	19,35	12,91	59.537	8,09	5,92	11,57	M
CaixaBank	5,36	1,09	39,26	43,75	28.507	8,74	7,18	6,22	C
Cellnex	35,37	0,28	17,47	-0,76	14.655	0,16	-	44,87	C
Enagás	13,32	0,15	-17,83	-12,74	7.383	8,07	24,17	16,07	M
Endesa	18,94	1,37	-1,89	2,57	20.129	6,00	11,52	21,81	M
Ferrovial	37,46	-0,21	28,20	13,45	22.781	2,04	50,49	40,91	M
Fluidra	23,04	-1,12	29,73	22,23	3.733	2,48	21,65	24,13	M
Grifols	9,70	-2,40	-19,47	-37,26	10.249	0,00	15,13	16,10	C
Iberdrola	13,62	0,67	28,12	14,79	50.098	4,40	15,86	13,97	M
Inditex	53,22	1,06	55,64	34,97	65.646	3,06	27,60	50,82	M
Indra	17,06	0,35	26,00	21,86	5.717	1,71	11,03	22,96	C
Inm. Colonial	6,02	1,95	10,88	-8,17	4.548	4,46	19,10	6,72	M
IAG	2,37	0,34	36,82	33,02	10.224	2,91	4,89	2,92	C
Logista	27,20	0,89	12,03	11,11	2.191	7,50	11,09	31,72	C
Mapfre	2,46	1,07	24,87	26,61	3.515	6,67	8,51	2,55	M
Merlin Prop.	11,07	1,37	39,37	12,36	7.213	3,88	19,52	12,98	C
Naturgy	23,62	1,64	-10,33	-12,52	5.246	5,93	12,33	24,32	V
Puig	19,68	-0,20	-	-	4.586	-	19,75	27,58	C
Redeia	16,74	0,54	11,19	12,27	11.856	5,10	18,08	18,75	M
Repsol	12,02	-0,29	-17,28	-10,67	30.678	7,68	4,24	15,29	M
Rovi	74,20	0,82	39,60	23,26	2.448	1,56	23,41	96,51	C
Sacyr	3,27	1,62	18,68	4,48	4.986	3,58	13,90	4,15	C
Solaria	11,80	0,00	-19,59	-36,59	4.178	0,00	15,15	13,84	M
Telefónica	4,40	-0,48	13,78	24,50	23.356	6,84	13,79	4,24	V
Unicaja	1,07	0,38	3,29	20,11	6.167	10,20	5,04	1,45	M

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.DIV 2024 (%)	PER 2024*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Adolfo Domínguez	4,70	0,00	-14,55	-6,00	1	-	13,43	-	C
Aedas Homes	25,70	0,98	67,43	46,66	235	9,01	10,85	26,21	C
Airbus	133,30	4,29	6,64	-4,44	1.088	1,67	25,47	162,67	C
Airtificial	0,10	-0,31	-24,75	-25,04	54	-	-	-	-
Alantra Partners	8,02	-2,20	-11,67	-4,98	206	-	-	-	-
Almirall	9,06	0,00	-3,41	7,54	530	1,91	46,94	11,57	C
Amper	0,11	-2,23	-2,28	25,60	236	-	-	0,15	C
Amrest	4,99	0,20	-15,57	-19,12	12	-	-	5,82	M
Appius+	12,64	-0,63	27,94	26,40	30	1,66	14,36	12,78	M
Árima	8,52	0,00	26,22	34,17	98	-	-	9,80	C
Atresmedia	4,66	0,32	26,49	29,52	697	9,56	8,28	5,37	C
Audax Renovables	1,85	0,11	54,34	44,85	295	0,70	16,23	2,39	C
Azkoyen	6,38	-1,85	10,00	0,31	35	-	-	9,60	M
Berkeley	0,21	3,81	4,76	18,42	397	-	-	-	-
Bodegas Riojanas	3,82	0,00	-21,40	-17,32	0	-	-	-	-
CIE Automotive	25,90	0,19	3,77	0,70	406	3,57	9,16	33,33	C
Clínica Baviera	36,00	2,86	75,61	56,52	132	-	-	26,30	M
Coca-Cola European P.	71,10	0,00	29,98	17,72	18	2,78	18,02	-	-
CAF	36,40	0,83	29,08	11,66	531	3,29	11,14	43,33	C
Corp. Financ. Alba	53,20	0,00	17,70	12,92	5.466	1,82	14,12	73,38	C
Deoleo	0,22	-0,91	-10,10	-4,39	24	-	-	-	-
Desa	13,00	0,00	6,56	8,33	-	6,46	8,72	-	-
Dia	0,01	0,79	1,60	7,63	59	-	-	0,03	C
DF	0,42	0,47	-34,54	-35,05	63	-	-	-	-
Ebro Foods	16,00	-0,12	2,70	3,09	429	4,59	12,66	20,52	C
Ecoener	4,34	0,00	35,63	2,36	27	-	20,97	5,40	C
eDreams Odigeo	6,44	0,63	4,04	-16,04	156	-	14,57	9,47	C
Elecnor	18,56	-0,43	28,00	-5,06	174	5,23	3,11	27,10	C
Ence	3,02	0,33	-5,98	6,64	2.354	5,00	10,63	4,16	C
Ercros	3,67	0,00	26,77	39,02	153	0,68	38,63	-	-
Faes Farma	3,68	0,00	18,74	16,30	324	3,67	12,67	3,74	V
FCC	12,46	1,96	4,71	-14,42	612	4,91	10,86	15,20	C
GAM	1,25	1,63	-	-	35	-	17,86	-	-
Gestamp	2,71	0,37	-30,12	-22,75	969	5,35	5,38	3,90	C
Global Dominion	2,86	1,06	-13,09	-15,03	1.403	3,19	10,69	6,68	C
Grenergy	34,05	-2,01	73,19	-0,55	1.752	0,00	24,18	44,88	C
Grupo Catalana Occ.	38,15	0,53	19,78	23,46	6.320	3,42	7,79	47,82	M
Grupo Ezentis	0,13	-3,10	39,82	39,82	573	-	-	-	-
Iberpapel	17,90	-0,56	14,87	4,02	34	3,58	9,84	27,00	C
Inm. Sur	9,00	0,00	30,91	30,91	-	4,00	11,39	10,40	C
Innov. Solutions	0,57	0,00	0,18	0,18	-	-	-	-	-
Lab. Reig Jofre	3,05	4,45	29,79	35,56	200	0,82	18,48	-	-
Lar España	8,21	0,00	49,75	34,41	364	8,53	11,80	8,63	M
Línea Directa	1,09	1,48	24,04	28,55	169	3,56	22,79	1,01	V
Lingotes	7,00	0,00	-1,41	14,38	1	3,71	26,92	-	-
Meliá Hotels	6,73	0,90	20,61	12,92	1.152	1,19	11,54	8,67	C
Metrovacesa	8,54	-1,04	23,66	9,66	128	9,22	50,83	8,75	M
Minor Hotels	4,47	3,00	13,74	6,68	319	2,35	13,30	4,33	V
Miquel y Costas	12,30	0,41	10,02	4,41	22	-	-	-	-
Montebalito	1,31	1,55	-3,68	-10,27	2	-	-	-	-
Naturhouse	1,70	1,50	2,11	4,63	8	10,32	8,48	-	-
Neinor Homes	14,52	-3,84	52,60	49,80	1.563	15,97	15,99	14,68	M
Nicolás Correa	7,26	1,11	23,05	11,69	15	4,41	7,12	-	-
Nueva Exp. Textil	0,34	-0,29	-28,09	-9,74	126	-	-	0,59	C
Nyasa	0,01	-2,33	61,54	75,00	123	-	-	-	-
OHLA	0,29	5,07	-27,50	-35,50	1.117	-	-	0,83	C
Oryzon	1,76	-0,79	-13,20	-6,67	185	-	-	6,12	C
Pescanova	0,34	-1,46	23,44	64,39	22	-	-	-	-
Pharma Mar	48,84	3,61	48,69	20,97	2.236	1,32	101,96	51,60	C
Prim	10,00	0,60	-6,38	-2,35	113	5,15	13,25	16,75	C
Prisa	0,34	-2,32	-6,39	16,21	19	-	21,06	0,58	C
Prosegur Cash	0,60	0,67	1,36	11,17	132	6,70	8,91	0,70	C
Prosegur	1,91	0,53	25,26	8,75	321	5,90	11,19	2,38	C
Realia	0,98	-0,20	-7,17	-7,17	9	-	20,50	1,12	C
Renta 4	11,00	0,00	6,80	7,84	14	-	-	-	-
Renta Corp	0,75	-0,27	-24,60	-6,50	0	-	-	3,00	C
Sanjose	4,58	3,85	24,80	32,37	625	2,18	7,90	8,78	C
Soltec	1,60	0,00	-42,68	-53,57	-	-	6,66	3,30	M
Squirrel Media	1,44	0,00	-23,81	-3,36	38	-	-	-	-
Talgo	3,34	0,45	-8,37	-23,92	115	2,84	13,58	4,67	M
Técnicas Reunidas	11,87	0,08	34,81	42,16	690	0,00	8,97	17,36	C
Tubacex	3,47	0,87	16,05	-0,86	451	2,94	14,40	4,93	C
Tubos Reunidos	0,57	0,89	2,73	-12,40	211	-	-	0,83	C
Urbas	0,00	0,00	-34,62	-20,93	168	-	-	-	-
Vidrala	96,10	0,84	32,95	6,91	1.367	5,66	11,93	111,72	M
Viscofan	59,50	-0,67	2,76	11,01	2.472	4,04	17,80	69,81	C
Vocento	0,70	1,16	1,46	26,55	5	6,75	33,14	0,97	M

Ibex 35



Otros índices

* Datos a media sesión

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2024 %
Madrid	1.147,46	0,55	15,09
París Cac 40	7.577,89	0,48	0,46
Fráncfort Dax 40	19.373,83	0,85	15,65
EuroStoxx 50	5.003,92	0,68	10,67
Stoxx 50	4.488,49	0,67	9,65
Londres Ftse 100	8.253,65	0,19	6,73
Nueva York Dow Jones**	42.721,15	0,63	13,35
Nasdaq 100**	20.263,60	0,11	20,43
Standard and Poor's 500**	5.812,94	0,57	21,87

Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Banco Santander	70.827.200	126.446.000
Inditex	65.646.080	98.190.660
BBVA	59.536.670	108.205.000
Iberdrola	50.097.920	138.206.400
Repsol	30.677.810	60.771.490
CaixaBank	28.506.980	49.502.860

Los mejores

	VAR. %
OHL	5,07
Lab. Reig Jofre	4,45
Airbus	4,29
Sanjose	3,85
Berkeley	3,81
PharmaMar	3,61

Los peores

	VAR. %
Neinor Homes	-3,84
Grupo Ezentis	-3,10
Grifols	-2,40
Nyasa Valores	-2,33
Prisa	-2,32
Amper	-2,23

Los mejores de 2024

	CAMB
--	------

Economía

España soportará el mayor coste ligado al envejecimiento en Europa, según Bruselas

Las pensiones y los cuidados sociales acaparrarán el equivalente al 24% del PIB en gasto público

Una débil productividad provocaría que el gasto de la Seguridad Social aumentase otro punto

José Miguel Arcos MADRID.

El envejecimiento será el mayor reto del Viejo Continente durante las próximas décadas, aunque ya es una realidad. Varias economías, entre ellas la española, afrontan ya el impacto de la generación del baby boom y manejan previsiones a largo plazo. Con una población con edad más avanzada, el mercado laboral o la sanidad tendrán también un impacto. Las proyecciones que maneja la Comisión Europea colocan a España en lo más alto en costes asociados al envejecimiento durante las décadas venideras. La factura de las pensiones, que actualmente ya supera el 13% del PIB, escalará hasta una ratio del 16,7% del PIB. El coste de los cuidados hará lo propio con una subida del 20%, pasando del 5,9% en la actualidad al 7,1% en medio siglo.

Así, Bruselas señala a España como la economía donde la factura del envejecimiento de la población será más alta. Un cuarto de la producción anual del país irá a parar a lo que denominan "cuidados" y sostener económicamente a la tercera edad, aquellos en etapa de jubilación cuya principal renta será, por lo general, la que les abone la Seguridad Social. Aunque hay países que protagonizan un incremento del gasto de esta partida similar e incluso superior, ninguno supera a España, que dedicará casi 5 puntos del PIB adicionales de cara a 2070. En términos corrientes de la actualidad, sería como pasar de gastar algo más de 280.000 millones, a destinar más de 350.000 millones.

Actualmente, el sistema de pensiones –grueso del coste por envejecimiento– se nutre ya parcialmente de impuestos y no únicamente de las cotizaciones sociales que, contributivamente, han alimentado la caja de la Seguridad Social. Una parte de los impuestos se traspasa por recomendación del Pacto de Toledo y para gastos no contributivos, pero otra parte de las transferencias del Estado para garantizar la sostenibilidad.

Cada millardo que aumente el gasto implicará dos cosas (básicamente, el mismo final) sobre las cuentas públicas: aumentar los ingresos públicos, o reestructurar el presupuesto. 70.000 millones más de hoy en un futuro es el equivalente al 60% de la recaudación por IRPF de 2023. En todo caso, las medidas que hoy en día plantea el Gobierno para garantizar la sostenibilidad son

Gasto proyectado asociado al envejecimiento en Europa

Crecimiento del gasto en cuidados y pensiones, en % sobre el PIB

País	2022			2070			Var. 22-70 (puntos)
	Pensiones	Cuidados	Total	Pensiones	Cuidados	Total	
España	13,1	5,9	19	16,7	7,1	23,8	4,8
Bélgica	12,7	6,1	18,8	16,2	6,8	23	4,2
Austria	13,7	7,8	21,5	14	8,9	22,9	1,4
Francia	14,4	8,8	23,2	13,6	9,1	22,7	-0,5
Eslovenia	9,8	7	16,8	13,7	7,8	21,5	4,7
Noruega	10,8	7,7	18,5	12,5	8,9	21,4	2,9
Finlandia	12,8	6,2	19	14,1	6,8	20,9	1,9
Italia	15,6	6,3	21,9	13,7	6,4	20,1	-1,8
Eurozona	11,9	7,1	19	12,5	7,6	20,1	1,1
Alemania	10,2	8	18,2	11,4	8,2	19,6	1,4
Unión Europea	11,4	6,9	18,3	11,8	7,3	19,1	0,8
Grecia	14,5	5,4	19,9	12	5,9	17,9	-2
Portugal	12,2	6,2	18,4	10,4	7,2	17,6	-0,8
Polonia	10,2	4,4	14,6	10,1	5,5	15,6	1
Países Bajos	6,5	5,7	12,2	8,5	6,5	15	2,8
Suecia	7,4	7,3	14,7	7,2	7,7	14,9	0,2
Lituania	6,4	4,3	10,7	9,7	5,1	14,8	4,1
Dinamarca	8,3	7,4	15,7	6,8	7,8	14,6	-1,1
Bulgaria	9,5	4,5	14	9,6	4,7	14,3	0,3
Rumanía	8,5	4,4	12,9	7,6	5,2	12,8	-0,1
Irlanda	3,8	4,1	7,9	6,6	5,6	12,2	4,3

Fuente: Ageing Report 2024, Comisión Europea.

elEconomista.es

Menor inversión en educación con menos niños y menos empleo

No todo va a ser aumento del gasto público, o las finanzas españolas desearían. Y en un país con cada vez más mayores y una pirámide demográfica tan desajustada lo normal es que los niños representen cada vez una porción menor en la proyección de ingresos y gastos. La educación descenderá ligeramente hasta el 3,5% del PIB desde el 4,1% actual (-0,6 puntos). El descenso será el mismo que en el promedio del resto de países europeos. No significa que el envejecimiento se combine con un menor nacimiento de niños, ya

que Bruselas observa con ligera optimismo la tasa de fertilidad o natalidad desde el 1,2 actual hasta alcanzar incluso los 1,4 hijos por mujer. La Comisión Europea proyecta este escenario a políticas constantes, sin recortes de por medio, simplemente por el efecto del menor número de estudiantes respecto al resto de población. Pero, en todo caso, el mercado laboral no lo dominarán los jóvenes: para 2040, habrá más trabajadores entre 65 y 74 años que hasta 24 años, fruto de carretas laborales más extensas.

insuficientes a ojo de los principales organismos, que observan un déficit permanente del sistema de pensiones las próximas décadas.

El denominado *Ageing Report* de la Comisión Europea –informe de envejecimiento– es el documento trianual con el que Bruselas anali-

za el impacto que tendrá la evolución demográfica en la sostenibilidad de las cuentas públicas de los países europeos, a la vista de que Europa se verá más afectada que EEUU o China por el descenso de la población. Todo ello conlleva un impacto económico que va más allá del gasto público en pensiones o cuidados motivado por este *invierno demográfico*, desde las carreras laborales, la productividad de la economía o el gasto en pensiones.

Estos informes son un ejercicio de proyección a muy largo plazo para realizar la fotografía completa de cómo estará una economía en cinco décadas sin reformas económicas de por medio. Con un modelo de crecimiento que ha estado basado históricamente en la cantidad, entendido como incorporación de mano de obra, en vez de en la calidad, comprendido como inversión o crecimiento productivo, en España preocupa especialmente la marcha que pueda tener precisamente el indicador de productividad.

Tanto la institución europea como el consenso de los expertos apuntan en una dirección: con menos población, el mercado laboral y la capacidad productiva del continente se pondrá a prueba. Cobra especial relevancia en el caso español, ya que históricamente ha ido a rebufo de Europa a nivel de empleo y de productividad. Este indicador, que mide el crecimiento de la economía –el PIB– entre sus trabajadores tenderá a la baja, según estas previsiones, independientemente del posible efecto transformador que tenga la tecnología y la capacidad de adaptación del modelo productivo de nuestro país.

Sobre, la productividad tiene la llave para que las pensiones cuesten 1 punto más sobre el PIB o 0,6 menos, según recogía el Ministerio de Economía en la ficha con varios modelos que envió a Bruselas. La factura de gasto público para estas dos partidas podría rozar un cuarto del PIB o reducirse apenas al 23,2% del PIB bajo este modelo.

Economía

Junts presiona para lograr un déficit a medida para Cataluña en la senda fiscal

Exigen un reparto del margen de gasto en función al peso de cada región en el PIB nacional

Carlos Reus MADRID.

Carles Puigdemont tratará de seguir sacando provecho de la debilidad parlamentaria de Pedro Sánchez, forzando al presidente del Gobierno a asumir un reparto del margen fiscal a medida para Cataluña. Junts propone al Ejecutivo que la nueva senda de estabilidad -que siguen negociando con Moncloa- incluya un sistema de reparto de la capacidad de gasto hasta 2027 basado en el criterio del peso de la riqueza que cada región aporta al PIB del Estado, lo que generaría una distribución desigual entre las regiones. “Si Cataluña representa el 20% PIB de España, el reparto debe ser equitativo”, desveló la portavoz de los *postconvergentes* en el Congreso, Miriam Nogeras, el pasado jueves en declaraciones a *TVE*.

El planteamiento del reparto desigual es técnicamente posible, según ha podido confirmar *elEconomista.es* con fuentes del ministerio de Hacienda que, no obstante, reconocen que “eso significaría que unas CCAA tendrían un objetivo más exigente y otras menos, para poder cumplir el dato global”.

Es decir, para que aquellas comunidades con un PIB más alto obtengan un mayor margen de gasto, otras -aquellas con menores cifras de PIB- tendrán que asumir todo el peso del esfuerzo fiscal para cumplir con el objetivo común que el Gobierno establezca en la senda de estabilidad. De esta manera -y en línea con la exigencia de Junts- Madrid, Cataluña, Andalucía y la Comunidad Va-

lencia, contarán con unos límites de déficit más altos, en detrimento de Cantabria, Asturias, Extremadura o La Rioja, que tendrán que equilibrar las cuentas a través de un margen mucho más reducido, o incluso viéndose obligadas a cumplir con el equilibrio parlamentario o el superávit.

De esta manera, Junts envía el acuerdo firmando entre PSC y ERC, toma la delantera en la busca de un

Madrid sería la gran beneficiada por la propuesta de Puigdemont, al tener la mayor tasa de PIB

trato privilegiado para Cataluña, y se presenta como el enlace ‘útil’ del Gobierno con el independentismo catalán.

No obstante, se antoja muy difícil que Hacienda acepte el trato que Puigdemont ha puesto sobre la mesa a cambio de aprobar la senda fiscal, y desatascar la tramitación del proyecto de Presupuestos. El desgaste político que los de Sánchez han sufrido tras asumir la financiación singular para Cataluña pactada con ERC, y que ha despertado la ira del resto de presidentes autonómicos -incluidos los socialistas- cierra la puerta a un posible reparto a medida del margen fiscal que beneficie a las regiones más ricas, y perjudique a las pobres.

Puigdemont exige más capacidad fiscal para las CCAA más ricas

Distribución del PIB regional en 2022

CCAA	Peso (%) en el PIB nacional	PIB (precios corrientes)
Madrid	19,43	261.713
Cataluña	18,95	255.153
Andalucía	13,38	180.224
Comunidad valenciana	9,38	126.416
País Vasco	5,89	79.350
Galicia	5,18	69.829
Castilla y León	4,77	64.226
Canarias	3,64	49.020
Castilla-La Mancha	3,46	46.715
Aragón	3,10	41.762
Murcia	2,65	35.809
Baleares	2,63	35.465
Asturias	1,91	25.822
Extremadura	1,67	22.530
Navarra	1,67	22.595
Cantabria	1,14	15.354
La Rioja	0,7	9.501
Total Nacional*	100	1.346.377

* El total incluye a Ceuta, Melilla y el territorio extrarregional.
Fuente: Contabilidad Regional (INE).

elEconomista.es

La negociación no está siendo sencilla. Los cambios en la propuesta de Junts, que al inicio había planteado ampliar el límite de déficit a las CCAA del 0,1% al 0,8%, han ralentizado las conversaciones para cerrar una senda definitiva, que Eco-

nomía debería incluir dentro del plan fiscal estructural a cuatro años que se ha comprometido a enviar mañana a Bruselas. De su contenido, poco se sabe. “En pocos días, el Gobierno de España tiene que presentar un plan fiscal estructural, del

que no se conoce nada”, afeó la presidenta de la AIReF, Cristina Herrero, que advirtió de que será “imposible” que España no cumpliría con las reglas europeas, sin la disciplina de las CCAA. Eso sí, los de Carlos Cuerpo solo incluirán en el documento que remitirán a la Comisión Europea las medidas económicas sin presupuestar. “Hasta que no tengamos el borrador de presupuestos sobre la mesa no presentaremos el plan presupuestario”, reconoció el pasado martes el titular de Economía.

Cumplido el trámite y aprobada la futura senda de estabilidad, el Ejecutivo deberá afrontar la tarea de impulsar las Cuentas. El ministerio de Hacienda parece decidido a ello. Moncloa ya ha adjudicado el contrato de servicios de impresión

El Gobierno ya ha adjudicado el contrato para imprimir los libros de los Presupuestos

digital, encuadernación y grabado de USB de las publicaciones relacionadas con el proyecto de Presupuestos, por un valor de más de 18.300 euros. No obstante, Montero no tiene prisa. El jefe del Ejecutivo ya adelantó hace semanas que no iniciaría el trámite parlamentario hasta que ERC y Junts no celebren los congresos en los que definirán su estrategia. Ambos tendrán lugar a finales de octubre y noviembre, respectivamente. De hecho, la presidenta del PNV, Txaso Atutxa, reconoció el pasado miércoles que los contactos iniciados por el Gobierno con el resto de los grupos parlamentarios se encuentran parados. Tan solo avanzan las negociaciones abiertas con Sumar.

Sumar plantea al PSOE doblar la inversión pública inmobiliaria

Ernest Urtasun negocia incluir en los Presupuestos un alza del gasto en vivienda al 1% del PIB

Carlos Reus MADRID.

Sumar remite al PSOE el paquete de medidas de vivienda que aspira a introducir en el proyecto de Presupuestos, que los socios de Gobierno siguen negociando con discreción, pero sin prisa. “Las conversaciones siguen hacia adelante, Ernest Urtasun esta avanzando, con discreción y con mucho trabajo”, confesó la pasada semana la secretaria de Comunicación de la formación, Elisabeth Duval. Entre las peticiones que los de Urtasun han puesto sobre la mesa, destaca un in-

cremento de la inversión pública en vivienda del 0,5% del PIB anual, al 1%. La propuesta está recogida en el programa con el que Yolanda Díaz se presentó a las elecciones del 23-J. “Invertiremos sostenidamente, durante diez años, el 1% del PIB en construcción, compra, movilización y rehabilitación de vivienda para generar un verdadero parque de alquiler protegido, social, sostenible y asequible de más dos millones de viviendas protegidas en los siguientes diez años”, promete el documento.

No es la única medida que el jefe del equipo negociador de Sumar ha lanzado en la negociación. Sumar quiere eliminar las deducciones en el IRPF para aquellos arrendadores que oferten alquileres a precios superiores a los que marca

Quieren eliminar las deducciones del IRPF a los que alquilen por encima del precio de referencia

el índice de referencia. Para los fondos y empresas, plantean un recargo en el impuesto de sociedades. Además, entre las propuestas del socio de coalición se proponen modificar la Ley de Vivienda para forzar a los grandes tenedores a dedicar sus inmuebles al alquiler social.

Las políticas de vivienda han abierto una nueva brecha entre los socios de Ejecutivo. La marcha atrás de la ministra de Vivienda, Isabel

Rodríguez, que no condicionará las ayudas estatales al cumplimiento estricto de la ley, ha generado un profundo malestar en las filas de Sumar. Su dirección lleva semanas cargando contra el ala socialista del Gobierno a la que acusa de “falta de ambición”. “Que lo que dicen que se propone a hacer, se los tomen en serio”, afirman fuentes de la formación. Sumar critica en concreto que el PSOE haya registrado una batería de Proposiciones No de Ley (PNL) para instar al Gobierno a topar el precio de la vivienda. Una estrategia parlamentaria que desde Sumar consideran “más estética que efectiva”. Además, los de Urtasun consideran negativo que gobiernos autonómicos del PSOE, como el de Asturias o Castilla-La Mancha, no hayan declarado sus territorios co-

mo zonas tensionadas, paso necesario para limitar los precios del alquiler. Tan sólo Cataluña, ha aplicado la norma.

Éste, es uno de los argumentos que utiliza el Partido Popular para criticar la baja efectividad de la Ley de Vivienda. Un vacío que Feijóo tratará de llenar a través de una proposición de ley que registrará en los próximos días. “No vamos a consentir la huelga de brazos caídos de este gobierno, que lleva así más de un año”, afirmó hace días el popular, Elías Bendodo.

Ayer tuvo lugar una movilización masiva que demandó un freno al ascenso que están sufriendo los precios del alquiler, y que han provocado que solo un 16% de los jóvenes hayan podido emanciparse, según destaca Sumar.

Economía



El vicepresidente económico de la Comisión Europea, Valdis Dombrovskis, y el comisario de Economía, Paolo Gentiloni. EFE

Bruselas volverá a pedir a España un borrador de Presupuestos este martes

Insiste en el plazo para enviar el documento y avisa de que su “flexibilidad es limitada”

Lidia Montes BRUSELAS.

Se presenta una semana intensa para España de cara a tachar de su lista las tareas pendientes ante Bruselas. El próximo día 15 está marcado en el calendario como la fecha en que deberá remitir a la Comisión Europea el plan fiscal para los próximos cuatro años, así como el borrador presupuestario para el 2025. El Ejecutivo español ya avanzó su intención de cumplir con el plazo límite para el primero de los documentos, sin embargo, corre el riesgo de recibir un nuevo aviso de Bruselas, ya que no prevé presentar las cuentas del próximo ejercicio a tiempo.

El punto de partida para entender toda esta vorágine de documentos es la aplicación de las nuevas reglas fiscales, que entrarán en vigor en abril pero cuya aplicación oficial se fijó a partir de 2025. Con este ho-

rizonte en mente, los países debían enviar a Bruselas sus planes fiscales estructurales para los próximos cuatro años el día 20 de septiembre. España, igual que el grueso de Estados miembro, pactaron con la Comisión Europea una prórroga. Finalmente, el horizonte para entregar la hoja de ruta de reducción de la deuda y el déficit de los próximos cuatro años se pactó para el 15 de octubre, fecha en la que también se deben entregar los presupuestos.

Las intenciones del Gobierno se han visto frustradas por la aritmética parlamentaria. La pasada semana, el ministro de Economía, Carlos Cuerpo, reiteraba la intención de presentar el plan fiscal estructural este martes. Sin embargo, avisaba de retrasos en la entrega a Bruselas de las cuentas para el próximo año. “La Comisión Europea ha explicado que no quiere planes pre-

Moncloa entregará el plan fiscal estructural el día 15 de este mes pero no las cuentas

supuestarios que vengan sin medidas”, justificaba el titular de Economía el motivo de tal retraso.

“En un entorno normal donde para el 15 de octubre no tenemos ese borrador habríamos presentado un plan presupuestario sin medidas de política económica y eso no va a suceder porque la Comisión Europea ha pedido que se presenten planes con medidas de política económica”. No obstante, fuentes de la Comisión Europea matizaban a elEconomista.es que es a los Gobiernos en funciones a los que se ha

pedido que no remitan prórrogas presupuestarias, una condición que no cumple España.

En todo caso, no es que la idea de un retraso haya sentado muy bien en Bruselas. Pocas horas después de las declaraciones de Cuerpo, el comisario de Economía, Paolo Gentiloni, matizaba que, aunque la Comisión Europea siempre ha sido flexible con los plazos, “hay límites en esa flexibilidad” e instaba a “no perder esa conexión entre los borradores presupuestarios y los planes fiscales estructurales”. Su mensaje era muy claro: ambos documentos “deben ir conectados y esto implica que el nivel de flexibilidad de los plazos es limitado”.

El italiano concretaba una advertencia que ya se había comentado por los pasillos de las instituciones comunitarias. Presentar un plan fiscal a cuatro años sin el respaldo de unos presupuestos corre el riesgo

de convertirlo en papel mojado. A duras penas puede ser creíble un plan de control de las cuentas públicas para el próximo cuatrienio – ampliable a siete años en caso de comprometer reformas e inversiones adicionales –, si el Estado español no fija una hoja de ruta fiscal para el próximo ejercicio.

Además, el Ejecutivo comunitario advertía a España, la pasada semana, de que el límite de entrega de presupuestos es el día 15. Bruselas quiere que los Estados miembro respeten los plazos establecidos en los meses de la recta final de año que se antojan claves, antes de que en 2025 comiencen a aplicarse las nuevas reglas fiscales, que fijan que los niveles del déficit sobre el PIB y de deuda sobre el PIB no deben superar el 3% y el 60%, respectivamente. Si bien el plazo no es estricto, Bruselas espera que los Gobiernos remitan sus planes presupuestarios para el 15 de octubre o unos

El Ejecutivo comunitario solo permite un retraso de días respecto a esta fecha

días después.

La planificación choca de frente con los tiempos que maneja el Gobierno. La complejidad del Gobierno para sacar acuerdos adelante en el Congreso ha imposibilitado, hasta la fecha sacar adelante la senda fiscal, sobre la que luego se trabajan los presupuestos. El primer revés lo sufrió en julio, ante la negativa de Junts. El segundo lo esquivó en septiembre ante la perspectiva poco halagüeña de sacar adelante las cifras en el Congreso.

En todo caso, Cuerpo reiteraba la pasada semana su intención de avalar las cifras presentadas ya en julio, que establecía un objetivo de déficit del 3% para este ejercicio, que caería al 2,5% el próximo año. Una cifra que, asegura, contribuiría a reducir la deuda. La tasa, prevé, caería al 2,2% en 2026 para descender, posteriormente, al 1,8% en 2027.

Ribera se someterá al examen de la Eurocámara el 12 de noviembre

Se trata del último paso antes de convertirse en vicepresidenta comunitaria

Agencias MADRID.

La vicepresidenta y ministra de Transición Energética y Medio Ambiente, Teresa Ribera, se someterá al examen del Parlamento Europeo para convertirse en vicepresidenta de la Comisión Europea responsable de Competencia y Transición

Limpia el próximo 12 de noviembre, junto al resto de vicepresidentes propuestos para el próximo Ejecutivo comunitario.

Según el calendario acordado por el Parlamento Europeo, Ribera se someterá a las preguntas de los eurodiputados de las comisiones de Medio Ambiente, Industria y Economía el próximo día 12, a partir de las 18 horas. Ese mismo día está previsto que el resto de vicepresidentes propuestos --Henna Virkunen, Stephane Séjourné, Kaja Kallas, Ro-

xana Minzatu, Raffaele Fitto-- sigan el mismo proceso.

Este paso llega después de que la comisión de Asuntos Jurídicos haya concluido el proceso de examinar posibles conflictos de intereses de los políticos propuestos respecto a sus futuros cargos. Una vez superado este primer corte, las audiencias con los comisarios comenzarán el 4 de noviembre y se prolongarán hasta el día 12.

Los futuros comisarios se enfrentan a un examen de tres horas en el

primero tienen que dar cuenta de sus capacidades y agenda política en un discurso inicial y los parlamentarios relevantes en la materia lanzan una batería de preguntas.

El primer bloque de preguntas gira en torno a su competencia general, su compromiso europeo y su independencia personal, la gestión de la cartera y la cooperación prevista con el Parlamento. Las comisiones especializadas preparan luego una serie de preguntas específicas sobre la cartera.

Aparte, los candidatos tienen que contestar por escrito a una serie de preguntas que los parlamentarios formulan antes de que los comisarios se sometan al examen. Tienen hasta el día 22 de este mes para responder a sus preguntas.

De todos modos, y si no hay grandes sobresaltos en las audiencias, se espera que la próxima Comisión sea ratificada el pleno del Parlamento Europeo en Estrasburgo a finales de noviembre y empiece su mandato el 1 de diciembre.

El PP se querrela contra el PSOE por cohecho, financiación ilegal y tráfico de influencias

Cuca Gamarra: "Pedro Sánchez es el 'kilómetro cero' de todas las autopistas de corrupción"

elEconomista.es MADRID.

El Partido Popular va a presentar hoy lunes una querrela en el juzgado de instrucción número 5 de la Audiencia Nacional contra el PSOE por presunta financiación ilegal, cohecho y tráfico de influencias, según recogió *Europa Press*.

Así lo anunció este domingo la secretaria general del PP, Cuca Gamarra, en rueda de prensa en la sede de Génova tras la reunión extraordinaria del Comité de Dirección del partido para valorar la respuesta a los hechos conocidos estos días sobre el caso *Koldo*.

"Autopistas de corrupción"

Gamarra indicó que existen "ocho autopistas de corrupción", relativas a temas relacionados con el caso *Koldo*, el viaje de Delcy Rodríguez a España ("del cual Sánchez era perfectamente conocedor, lo autorizó y mintió a la cara de todos los españoles"); "la corrupción socialista del IVA de los hidrocarburos", fraude "que alcanza cerca de los 200 millones de euros"; o la causa abierta a Begoña Gómez, la mujer del presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, o a su herma-



La secretaria gral. del PP, Cuca Gamarra, en rueda de prensa este domingo. EFE

no; y que todas ellas tienen un nexo de unión y es el mismo presidente.

"Estas ocho autopistas de corrupción tienen un origen claro. De modo que el llamado número uno de la trama, Pedro Sánchez, es el kilómetro cero de todas las autopistas de

corrupción que afectan a su Gobierno, a su partido y a su entorno más cercano", afirmó la secretaria general del Partido Popular.

"No caben cortafuegos, porque si unimos todos los puntos de todos los escándalos de corrupción que estamos conociendo, lo que sa-

le literalmente es la cara de Pedro Sánchez", añadió Cuca Gamarra acerca del presidente del Gobierno, de quien también pidió su dimisión.

"Cercar a Sánchez"

La secretaria general incidió en que el Partido Popular se ha propuesto cercar en todos los frentes, tanto el político como el judicial y el parlamentario, a Pedro Sánchez, que a su vez "está asfixiado por la corrupción".

Sobre llamar a Pedro Sánchez a la comisión de investigación abierta en el Senado sobre el caso *Koldo*, Gamarra ha respondido que "será llamado en el momento oportuno", y ha indicado que se verá si antes no "desfilan" ministros. "Lo que sí que le puedo confirmar es que ya se va a proceder a la solicitud de la ampliación del objeto de la comisión para que alcance a todo lo nuevo que se está conociendo en los últimos días. Cuando comenzó este escándalo parecía que ya era el momento indicado, porque no podían surgir más cosas. Hoy sabemos muchas cosas más y Pedro Sánchez está mucho más implicado de lo que estaba al principio", apostilló.

22.000 personas se movilizan contra los precios del alquiler

elEconomista.es MADRID.

Miles de personas, unas 22.000 según datos de la Delegación del Gobierno en Madrid, se manifestaron este domingo en las calles de Madrid para pedir la reducción de los precios del alquiler tanto en la capital como en el resto de España.

Cerca de 40 asociaciones, partidos políticos de izquierda y sociedad civil han participado en la movilización convocada bajo el lema *La vivienda es un derecho, no un negocio y Se acabó. Bajemos los alquileres*.

Entre las organizadoras estaban plataformas como Afectados por la Línea 7B de Metro, Afectadas por la Vivienda Pública y Social (PAVPS) y Afectadas por la Hipoteca (PAH). El precio del alquiler en la capital ha subido un 15,7% desde septiembre de 2023, según informa el portal inmobiliario *Idealista*.

Durante la marcha se escucharon proclamas como *La Ley de vivienda es una basura*. Con esta movilización, según explican sus organizadores, se busca iniciar "un proceso de movilización social más amplio y duradero en el tiempo" en materia de vivienda.

elEconomista.es

Revistas Digitales

Franquicias

Pymes y emprendedores

La revista digital gratuita del sector de la franquicia, el emprendimiento y la formación.

Ya disponible

en tu dispositivo electrónico



Descarga desde tu dispositivo la revista en:
www.economista.es/kiosco/franquicias/



Economía

La propiedad de vivienda entre los jóvenes cae un 37,5% de 2011 a 2022

Solo un 12,5% de los menores de 35 años vive en alquiler, por debajo de la media UE

N. García MADRID.

El acceso a la vivienda se ha convertido en uno de los mayores problemas para los jóvenes en España. Según el informe de la consultora Freemarket Corporate Intelligence, titulado “España no es un país para jóvenes”, los datos apuntan a un retroceso alarmante en la capacidad de los jóvenes para adquirir una vivienda, un fenómeno que no solo afecta su independencia, sino que también los empobrece de manera significativa. Uno de los datos más reveladores del estudio es que la tasa de propiedad de vivienda entre los hogares jóvenes ha disminuido un 37,5% en los últimos años.

La proporción de jóvenes propietarios de vivienda en España ronda el 17,5%, una cifra comparable a la de países como Francia e Italia, y algo superior a la de Alemania. A pesar de que este dato pueda parecer moderadamente positivo, esconde una realidad preocupante: el acceso a la propiedad entre los jóvenes ha caído de manera notable en las últimas décadas, y el hecho de que España esté alineada con otros países europeos no reduce la gravedad de la situación. La diferencia principal radica en que, en otros países, el mercado de alquiler está más desarrollado y accesible, ofreciendo una alternativa viable para los jóvenes que no pueden o no desean adquirir una vivienda en propiedad.

Este informe, basado en cifras de la OCDE, el Banco de España, el Instituto Nacional de Estadística (INE) y otros organismos que miden indicadores sociales y económicos clave, revela la profundidad de esta crisis habitacional y sus graves consecuencias para las generaciones más jóvenes.

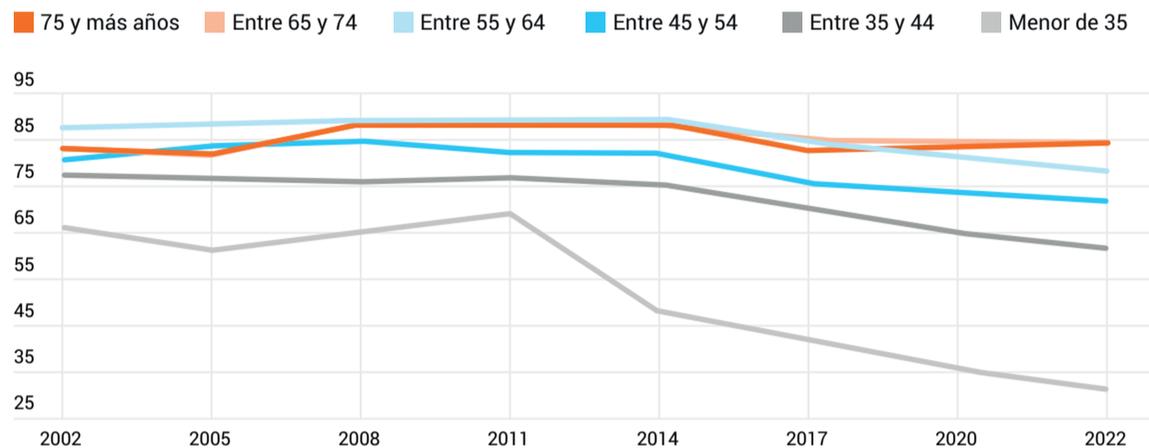
El empobrecimiento de los jóvenes también se refleja en su creciente dependencia del hogar familiar. De acuerdo con los datos del informe, el 65,9% de los jóvenes entre 18 y 34 años todavía reside con sus padres, un aumento de 13 puntos porcentuales desde 2008 y 16 puntos por encima de la media de la Unión Europea (UE). Este retraso en la emancipación no solo es un indicador de la precariedad económica de los jóvenes, sino también una manifestación del impacto que la crisis inmobiliaria está teniendo en su autonomía y calidad de vida.

Hogares en alquiler

Otro aspecto preocupante es el bajo porcentaje de jóvenes que residen en viviendas de alquiler en España. Solo un 12,5% de los jóvenes

Hogares que son propietarios de su vivienda habitual

En porcentaje



Fuente: encuesta financiera del Banco de España.

elEconomista.es

españoles entre 18 y 34 años vive en alquiler, una cifra muy inferior a la de otros países europeos. En Alemania, por ejemplo, el 52,5% de los jóvenes reside en alquiler, mientras que en Francia este porcentaje es del 35,5%, y en el conjunto de la UE-27 se sitúa en el 20%. Esta diferencia refleja no solo la preferencia tradicional de los españoles por la vivienda en propiedad, sino también la escasez de opciones asequibles y accesibles para los jóvenes en el mercado de alquiler.

El alto coste de las viviendas, sumado a los bajos salarios y la pre-

El mercado de alquiler está más desarrollado y accesible en otros países europeos

cariedad laboral que caracteriza a gran parte de la población joven, dificulta tanto la adquisición de una vivienda en propiedad como el acceso a un alquiler digno. Esto genera un círculo vicioso en el que los jóvenes no pueden emanciparse, ni formar su propio hogar, perpetuando la desigualdad intergeneracional y limitando sus oportunidades de progreso económico.

Otro dato destacado es la significativa reducción de la deuda hipotecaria de los hogares jóvenes para la adquisición de vivienda principal. A primera vista, podría parecer un dato positivo, ya que refleja una menor carga financiera sobre este colectivo. Sin embargo, el informe señala que esta disminución se debe, en realidad, a la creciente dificultad de los jóvenes para acce-



Jóvenes mirando cartelones de una inmobiliaria. EFE

der a la propiedad, lo que les impide siquiera contraer hipotecas. En otras palabras, no es que los jóvenes estén reduciendo su endeudamiento por decisión propia, sino

que simplemente no tienen la capacidad económica para comprar una vivienda.

El problema del acceso a la vivienda no solo afecta a los jóvenes

a nivel individual, sino que tiene repercusiones más amplias en la economía y en la estructura social del país. El retraso en la emancipación y la creación de hogares independientes tiene un impacto directo en la natalidad, el consumo y el crecimiento económico. Además, limita las oportunidades de desarrollo personal y profesional de los jóvenes, quienes se ven obligados a posponer decisiones cruciales como formar una familia, invertir en su futuro o desarrollar un proyecto de vida estable.

Según el Informe Mundial de la Felicidad 2024, el acceso a la vivienda es un factor determinante en el bienestar general de las personas, y la dificultad de los jóvenes para lograrlo está contribuyendo a una mayor insatisfacción y precariedad emocional en esta generación. La carencia de recursos para acceder a una vivienda digna es, además, uno de los factores que incrementa la Tasa de Riesgo de Pobreza y Exclusión Social, afectando de manera más aguda a los jóvenes, quienes ya se enfrentan a un mercado laboral inestable y salarios insuficientes.

¿Paradigma alemán?

El informe de la consultora resalta también que en la Unión Europea, Alemania fue uno de los primeros países en implementar medidas para controlar el precio del alquiler, con la aprobación en 2015 de la ley conocida como “freno al precio del alquiler”. Esta normativa establece que, en áreas donde el Gobierno del Lander considere que el mercado inmobiliario está tensionado, los propietarios no pueden aumentar los alquileres más de un 10% por encima de la media de la zona. Berlín ha sido uno de los principales ejemplos utilizados para evaluar los efectos de esta legislación, y los resultados, lejos de ser alentadores, muestran que las medidas han generado importantes distorsiones en el mercado de alquiler. En lugar de contener los precios, la regulación ha reducido la oferta de viviendas y ha incrementado la presión sobre el mercado libre, lo que ha resultado en una subida generalizada de los alquileres.

La consultora asimismo destaca que el problema de acceso a la vivienda por parte de los jóvenes en España se debe a la restricción de suelo impuesta por las administraciones y la legislación actual sobre alquileres, lo que reduce la oferta y encarece tanto la vivienda en propiedad como en alquiler. Para solucionar esto, se propone flexibilizar los contratos de alquiler, permitiendo libertad de acuerdo entre arrendadores y arrendatarios, y agilizar los procesos de desahucio en caso de impago o ocupación ilegal. Además, se recomienda eliminar las penalizaciones a los grandes tenedores de viviendas para incentivar la inversión en el sector inmobiliario.

LA JORNADA DE 37,5 HORAS COSTARÁ MÁS DE 11.800 MILLONES A LAS PYMES

La productividad del sector, ya en mínimos tras seis trimestres de descensos, será la gran perjudicada

E. Zamora / I. Flores MADRID.

La reducción de la jornada laboral a 37,5 horas afectaría a 8,8 millones de trabajadores que verían mermado su horario de trabajo semanal en un 2,8%, y tendría un coste directo en horas perdidas de 11.800 millones de euros en las empresas, con especial hincapié en los micro y pequeños negocios. Esto se debe a que las empresas que cuentan con menos de 49 trabajadores, tienen una menor capacidad de asumir gastos para contratar más personal.

Esta situación también se agrava en función de los sectores, siendo los dedicados a las actividades inmobiliarias, hostelería, agroganadería y comercio los más afectados, ya que son los que tiene un mayor porcentaje de asalariados, cercano al 100% con una jornada pactada de más de 37,5 horas semanales. Todo lo contrario pasaría a los trabajadores que se dedican a la educación (25,7%), finanzas y seguros (7,6%) o las Administraciones Públicas (4,6%), siendo éstos los menos afectados en la reducción de la jornada laboral por el horario pactado, que sobrepasa por poco las 37,5 horas semanales.

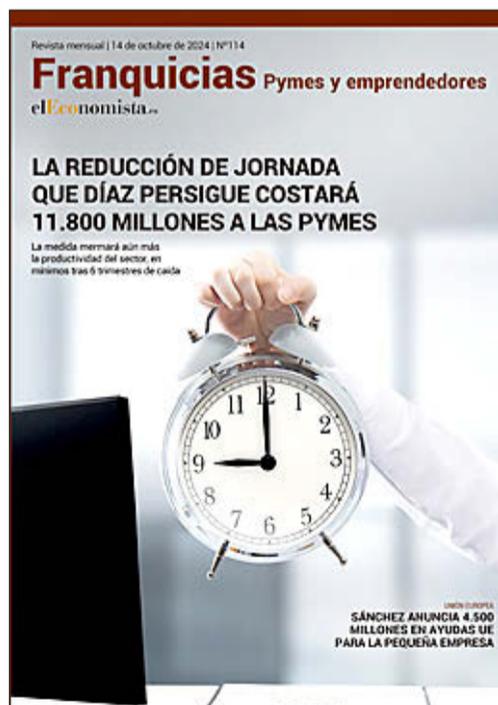
Estos son los datos que se desprenden del Indicador Cepyme sobre la situación de la pyme en el segundo trimestre de 2024 y que confirman que en ese periodo, la productividad de la pequeña y mediana empresa española fue un 2,3% inferior a la de un año antes y un 1,7% menor que la del mismo trimestre de 2019. El sector encadena así seis trimestres consecutivos de retrocesos. En un contexto así, patronales, expertos y profesionales alertan del año que la reducción de la jornada laboral a 37,5 horas provocaría en la pequeña y mediana empresa. El Ministerio de Trabajo busca, desde el final del verano, volver a impulsar esta medida y los sindicatos presionan, con movilizaciones desde septiembre para que se imponga, ignorando la clara oposición que CEOE ejerce.

En el informe Impacto de la reducción de la jornada laboral en la pyme. Edición junio 2024, la confederación dirigida por Gerardo Cuerva, resalta que la disminución del volumen de ventas por empleado aumenta el coste laboral por unidad, lo que afecta negativamente la capacidad de inversión de. La productividad actual es un 2% inferior a la de 2015, e incluso 9,7% menor que la del primer trimestre de 2011.

Con lo expuesto, Cepyme anticipa que la reducción de jornada pue-



Yolanda Díaz, vicepresidenta segunda y Ministra de Trabajo . EFE



REVISTA FRANQUICIAS

La revista de Franquicias, pymes y emprendedores del mes de octubre está disponible. El tema principal habla sobre el coste que conllevará en las pymes la reducción de la jornada laboral a 37,5h. También cuenta con un reportaje sobre los impuestos locales que más afectan a las pequeñas empresas y una entrevista a Javier Sampérez, Director de Expansión Franquicias de Alcampo, en la que explica cómo las franquicias ayudan a expandir las marcas.

de desencadenar una mayor caída en la producción, la contratación y realización de horas extras.

Sin argumentos sólidos

En la misma línea de la patronal de las pequeñas y medianas empresas,

la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea), expuso que la propuesta impulsada por la ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, carece de argumentos sólidos. "No hay evidencia de que trabajar menos horas aumente la productivi-

dad suficientemente como para compensar la reducción de jornada. Lo que se producirá es un incremento de los costes y todo va a depender de la posibilidad que tengan las compañías de trasladar esta subida a sus clientes", detalla el experto en Macroeconomía y Economía Laboral, Marcel Jansen.

El especialista de Fedea afirma que el imponer el anteproyecto de ley en las pequeñas y medianas empresas "es un error máximo". "Si se aplica el recorte horario se van a presentar muchas complicaciones para las pymes en las que sus horas de apertura no coincidan con las horas máximas de actividad económica y eso les planta dos posibilidades. O reducir las horas de atención a los clientes o contratar adicionalmente a más trabajadores", detalla. Jansen agrega que en el primer caso es muy costoso porque pierden beneficios, y en el segundo supuesto puede resultar muy caro en remuneraciones, por lo que sostiene que el impacto negativo es inminente. En la imposición heterogénea de la medida que plantea el Gobierno, Cepyme identifica que los sectores que resultarán más afectados son los de bajo valor añadido

como la hostelería y el comercio, donde hay horarios amplios de apertura y cierre; y los empleados cuentan con jornadas de 40 horas. Para rebajar el tiempo a 37,5 por semana, las actividades deberían reducirse un 4%. En otros sectores empresariales, donde ya se aplican jornadas menores, como por ejemplo en el caso del convenio de Telefónica que contempla 36 horas semanales no habría problemas. Así también en la Administración Pública, finanzas y seguros, y Educación, donde el tiempo de trabajo medio debería recortarse menos de 1%.

Cabe detallar que el estudio desarrollado por Cepyme informa que al tener en cuenta cada actividad económica con distintos tramos de duración de la jornada pactada, se puede estimar que el recorte planteado por el Gobierno implicaría la pérdida de 12,5 millones de horas por semana, lo que equivale al 2,8% del tiempo de trabajo total.

Para rebajar el tiempo a 37,5, las actividades laborales deberían reducirse un 4%

Perjuicio para los autónomos

Tras alertar de la pérdida de 72.800 autónomos empleadores en el último año, el presidente de ATA, Lorenzo Amor, ha ratificado que la reducción de horas de trabajo propuesta ocasionará un perjuicio en los trabajadores autónomos, y calificó de "absolutamente impreciso" el plan de ayuda a la pequeña y mediana empresa denominado "Pyme 375". Para ATA, las características del planteamiento de la reducción de jornada hasta el día de hoy, ahondan en el "intervencionismo de las relaciones laborales y el desprecio de la negociación colectiva".

Con todo, las negociaciones entre Trabajo y los agentes sociales se retomaron la segunda semana de septiembre, pero se desarrollaron con mayor lentitud que las organizadas antes del verano, cuando eran semanales. Esa cadencia no impidió que julio terminara con una clara oposición entre, por un lado, CEOE y, por otro lado, el Gobierno y los sindicatos.

Para leer más www.economista.es/kiosco/

Franquicias | Pymes y Emprendedores elEconomista.es

Economía

Eduardo Dávila Profesor de Economía y Finanzas de la Universidad de Yale

“Que la banca tenga una percepción distorsionada tiene más riesgo que si la tienen los hogares”

Carles Huguet BARCELONA.

El profesor de Economía y Finanzas de la Universidad de Yale, Eduardo Dávila, hace años que estudia cómo hacer más eficientes los mercados financieros para eliminar las imperfecciones que, asegura, tienen sectores como el bancario o la innovación. El académico canario acaba de ser galardonado con el XXIII premio a la investigación económica de la Fundación Banc Sabadell y atiende a elEconomista.es para explicar sus análisis pasados, presentes y futuros. Abre un nuevo terreno de juego: el impacto de fenómenos como el cambio climático o las políticas públicas en el valor de las generaciones de hoy y del mañana.

El académico no duda en citar a Ginés de Rus, profesor de la Universidad de Gran Canaria, y Andreu Mas-Colell, profesor de la Universitat Pompeu Fabra y exconsejero de Economía de la Generalitat, como los dos nombres clave para saltar del archipiélago canario a las mejores universidades de Estados Unidos.

Quisiera empezar con un tópico: ¿el mercado se regula solo?

El mercado hace cosas muy bien y es muy importante. Cuando el mercado funciona hace las cosas muy bien. Está en todos los papers. Lo que pasa es que en muchos sectores de la economía hay una serie de fricciones que provocan no funcione tan bien como sería deseable. En los mercados financieros, por ejemplo, hay muchas de estas fricciones y hace falta esta regulación.

¿Qué sectores son los más afectados por estas imperfecciones que mencionas en los artículos?

El sector financiero, por ejemplo, es uno en el que se dan los ingredientes para que el mercado no funcione bien por sí mismo: información asimétrica, información imperfecta, incertidumbre... De una forma histórica se ha demostrado sistemáticamente: sin regulación crisis continua. Antes de la creación del fondo de garantía de depósitos en Estados Unidos existían crisis bancarias continuas. Otros sectores como la innovación, con todo el tema de las patentes, es un claro ejemplo en el que se necesita regulación. Con los monopolios naturales lo mismo. Y no pido que sea el legislador el que intervenga directamente. Si se pueden es mejor que se pongan los incentivos correctos para que sea el propio sistema el que lo pueda hacer.



¿Y cómo se crean estos incentivos?

Lo ideal es alinear el beneficio de la empresa con el beneficio social. La empresa siempre tendrá el objetivo de maximizar beneficio. Y el beneficio es importante. Hay que tener contento a todo el mundo, tanto al empresario como a los consumidores. Es bueno que las empresas tengan beneficios y que los costes sean bajos, pero es importante que estas ganancias pasen a los consumidores.

Entonces, en sectores como el bancario. ¿Qué es más importante, menos bancos pero más fuertes o más bancos y más competencia?

Hay muchos argumentos para defender uno y otro lado. Es ahora mismo la gran pregunta. Los argumentos son los de siempre: la concentración te ayuda a tener más eficiencias, pero en el sistema hay menos competencias. Luego, claro, el fenómeno del demasiado grande para caer, porque un problema en un banco grande te genera un problema global.

¿Cómo alinearlos y qué hacer con estas ganancias?

Más competencia hará que los beneficios, teóricamente, vayan a los consumidores. Parte de mi investigación te permite entender quién gana y quién pierde, pero yo no soy un político. Esta es parte de la razón por la que muchas veces no he hecho tanto énfasis en la redistribución, pero con mis herramientas si se puede hablar de quién gana y quién pierde.

También estudiaste las percepciones de estos mercados...

Es una de las cosas más originales en las que he trabajado. en mi carrera como académico. Qué sucede cuando los acreedores y deudores tienen percepciones diferentes o distorsionadas de la realidad. En los mercados financieros no está clara la probabilidad de los eventos, la gente puede estar en desacuerdo con lo que va a ocurrir. Por ello parte de mis trabajos tratan de pensar en la regulación del apalancamiento cuando los que prestan y

los que se endeudan tienen percepciones distintas. Y lo verdaderamente importante es que las instituciones o los bancos tengan las percepciones correctas. Si la banca tiene las percepciones distorsionadas puede tener un coste muy grande, como se vio en la crisis de 2008; si te pasas con el crédito tiene consecuencias. Si tienen la percepción correcta y son los hogares los que la tienen incorrecta, estos están más restringidos por el crédito y las consecuencias son menores.

Hace no tanto en Estados Unidos se ha visto el problema de los bancos regionales, con entidades como el Silicon Valley Bank como claro ejemplo

En mi opinión, al regulador se le pasó por alto ver que buena parte de los depósitos no estaban asegurados. Y eso es clave para la estabilidad financiera. En Silicon Valley Bank, por ejemplo, el problema venía por un modelo de negocio muy basado en las start ups, y ese modelo de negocio paso a suponer una

Sistema bancario:

“Menos bancos y más grandes o más bancos y más competencia. Es la gran pregunta”

Europa y EEUU:

“Ha habido una tendencia a la concentración. Cada vez se parecen más”

Futuro:

“Trabajo en un método para poner un valor a personas que nunca van a vivir en el mismo tiempo”

fragilidad importante con este tipo de negocios y los cambios en los tipos de interés. De cara al futuro creo que se va a tener mucho más cuidado con el sistema de garantía de depósitos.

¿Y qué diferencias ves entre los bancos americanos y los europeos?

En el sistema americano hay bancos más pequeños, pero hay una tendencia de concentración muy fuerte. Desde 2008, tras años con una tendencia intelectual muy fuerte a la desregulación, el sentido es hacia regular más y desde entonces cada vez se parecen más. Hay una tendencia a cada vez entidades más grandes.

Ahora estás focalizado en otro campo de estudio, ver las implicaciones de políticas en el valor de las generaciones futuras, ¿cómo se hace eso?

Lo complicado es ponerle un valor comparable a personas que nunca van a vivir a la vez. Comparar a dos personas vivas se puede hacer, pero lo complicado es medir las ganancias o pérdidas del cambio climático, por ejemplo, en la generación presente y la futura. Esto se puede hacer con el concepto de bonos perpetuos, algo habitual en países como el Reino Unido. La valoración de estos bonos es clave, porque nosotros tendremos una valoración por este bono, nuestros hijos la tendrán...

Los estímulos del Gobierno aminoran la caída de ventas de vivienda en China al 27%

Las principales urbes del gigante asiático, no obstante, todavía registran bajadas del 50%

Carlos Asensio MADRID.

Los anuncios de los estímulos económicos, sumado a la Semana Dorada de vacaciones, que va del 1 al 7 de octubre, parece que sirvieron de empuje para la actividad en el gigante asiático.

Los responsables de Economía del país estaban muy pendientes de lo que sucedería durante el feriado del Día Nacional, ya que es un gran indicador del estado de ánimo de los consumidores. Así, se ha visto una ligera mejora en la actividad, sobre todo en la venta de viviendas nuevas, de electrodomésticos y automóviles y también en el gasto en turismo.

Esto parece ser halo de esperanza para el Gobierno que está intentando, por todos los medios, estimular tanto el consumo interno como el sector inmobiliario. En la última semana de septiembre (que finalizó el día 27), las ventas de vivienda nueva se consolidó. A pesar de que siguen cayendo, en las 50 principales ciudades del país solo lo hizo un 27% interanual, frente al casi 50% que se produjo en la semana anterior a las fiestas. Aún así, si se compara con 2019 (año previo a la pandemia) el desplome fue del 47% desde el 70% que registró la semana anterior.

Esa misma semana en la que las ventas aumentaron mínimamente coincide con el anuncio del Politburó y del Banco Popular de China de un paquete de estímulos para el sector inmobiliario.

Según informaron los medios estatales, durante la semana de las vacaciones del Día Nacional, las visitas a viviendas nuevas y usadas se incrementaron en las ciudades más grandes del país. También aumentaron en las ciudades de menor nivel, pero de manera más modesta.

Así, durante la Semana Dorada, las ventas de viviendas nuevas en



Edificios en China. ALAMY

Shenzhen aumentaron más del 664% respecto al año anterior, en un marcado contraste con los años anteriores, cuando los precios de en esta urbe cayeron entre un 30% y un 50%.

Otras grandes ciudades como Pekín o Shanghái también experimentaron un gran movimiento en el sector inmobiliario. Según China Index Academy, las tasas de suscripción para nuevos proyectos de

vivienda en Pekín y Shanghái durante la semana de vacaciones coincidieron con las cifras totales de septiembre.

En el cómputo total desde el primero de octubre, fecha en la que se da inicio a este período vacacional, las ventas de viviendas nuevas por área en Pekín sumaron 28.100 metros cuadrados. Las ventas diarias registraron un promedio 4.000 metros cuadrados, lo que representa un crecimiento del 81% con respecto a las vacaciones, según datos de China Index Academy (CIA).

Entre las medidas de estímulo que aprobaron las autoridades de la capital china, está la flexibilización de los requisitos de permitir a los no residentes comprar viviendas en áreas urbanas centrales des-

pués de pagar un mínimo de tres años de seguro social o impuesto sobre la renta personal, reduciéndolo del umbral de cinco años vigente durante más de 13 años.

Al mismo tiempo, también se redujeron la ratio de pago inicial mínimo para las primeras viviendas del 20% al 15%, y del 35% al 20% para las compras de segundas residencias.

El mercado de viviendas de segunda mano de Pekín también experimentó un gran repunte durante el período de vacaciones. Los datos del Centaline Property Research Institute, recogidos por Caixin, mostraron que se vendieron 5.500 viviendas de segunda mano entre el 1 y el 7 de octubre, frente a las 3.500 de las vacaciones de 2022 y las menos de 2.000 del año pasado.

A todas estas medidas hay que sumar la absorción de stock por parte de las autoridades locales para construir vivienda asequible. El Banco Popular de China liberó 300.000 millones de yuanes (unos 40.000 millones de euros en préstamos para que las empresas municipales de

En Pekín se vendieron 5.500 viviendas a inicios de octubre, 2.000 más que en 2022

vivienda adquieran pisos vacíos que acabarán siendo vivienda social.

Aún así, muchos expertos en el sector se muestran dubitativos y cautelosos con estos datos, ya que consideran que los períodos vacacionales pueden resultar un “espejismo” en la actividad.

En cierta medida, las expectativas en cuanto a los ingresos y el empleo siguen siendo bastante pesimistas entre los consumidores chinos y la economía no está recuperada por completo.

Ahora, queda por ver si las medidas de estímulo aprobadas por el Gobierno consiguen mantener esta tendencia en el sector inmobiliario. La profunda crisis que sufre está lastrando por completo a toda la economía del país.

Las ciudades empiezan a flexibilizar requisitos para la compra

Las denominadas ciudades de primer nivel (Shanghai, Pekín, Guangzhou o Shenzhen) empiezan a mover ficha para atajar la crisis inmobiliaria que atraviesa el país. El objetivo es atraer compradores de viviendas a través de incentivos y rebajas de precios. Entre estas medidas está la de eliminar los precios mínimos a las promotoras, para que puedan hacer más atractiva la compra de vivienda. Tras la reunión del Tercer Pleno, las ciudades tienen ahora mucho más margen de maniobra para establecer políticas locales acerca de la propiedad.

La tasa a los ‘ricos’ de Francia tendrá menos alcance de lo previsto

La previsión de 65.000 familias se quedará en 24.300, según Economía

C.Asensio MADRID.

El ministro de Presupuestos de Francia (el equivalente al titular de Hacienda en España), Antonie Armand, aseguró a mediados de la semana pasada que el impuesto “excepcional, temporal y selectivo” a las grandes fortunas que pretenden im-

ner para sanear las cuentas del país afectaría a 65.000 hogares, es decir, el 0,3% de los hogares que tributan el IRPF en Francia. Aún así, según la documentación presupuestaria que aportó el Ministerio de Economía, esta cifra es casi tres veces menor y apunta solo a 24.300 hogares.

En el documento presupuestario, los hogares destinatarios son los mismos que hoy están sujetos al CEHR (contribución excepcional a las rentas altas, un recargo del

3 al 4% de la renta en vigor desde 2012), es decir, los hogares cuyos ingresos fiscales de referencia (RFR) supera los 500.000 euros para una pareja (250.000 euros para una sola persona).

Pero si efectivamente hay 62.500 hogares que entran dentro del alcance de esta sobretasa, sólo una fracción de estos contribuyentes ricos pagan menos del 20% de impuesto promedio sobre sus ingresos (capital y trabajo), según informaron en *Les Echos*.

El número de personas sujetas a la nueva “contribución diferencial” es incluso menor que el de la antigua “contribución excepcional”. Sin embargo, se supone que la nueva versión duplicará el rendimiento de la primera, aportando 2.000 millones de euros a las arcas públicas cada año hasta 2027, fecha de su supuesta extinción.

Esto significa que cada uno de estos 24.300 contribuyentes ricos pagará, de media, 82.300 euros adicionales a las autoridades fiscales

el próximo año y los dos años siguientes que esté en vigor la tasa.

La carrera por aprobar unos presupuestos está complicada en Francia. La Asamblea Nacional está muy dividida y el primer ministro, Michel Barnier, va a tener que hacer muchas concesiones si quiere sacar adelante unas cuentas con las que espera sanear el déficit público de Francia, que se estima que este año cierre por encima del 6% y una deuda que está completamente desbocada.

Economía

China anuncia estímulos fiscales para el mercado inmobiliario y la deuda local

El Gobierno central tiene un margen “relativamente grande” para emitir más deuda

elEconomista.es MADRID.

El Ministerio de Finanzas de China anunció este sábado políticas para que los gobiernos locales compren terrenos y viviendas a promotores inmobiliarios y prometió un apoyo intensivo para ayudar a las localidades con sus deudas ocultas, mientras Beijing aumenta el estímulo para una economía en desaceleración, tal y como recogió *Cai-xin Global*.

Se espera que estas medidas fiscales tan esperadas complementen una serie de iniciativas monetarias y de otro tipo anunciadas por el banco central del país el mes pasado para impulsar la lenta recuperación económica.

Las medidas fiscales “contracíclicas” “de ninguna manera” se limitan a las anunciadas el sábado, dijo el ministro de Finanzas, Lan Foan, en una conferencia de prensa el mismo día, añadiendo que los responsables de las políticas están estudiando otras herramientas políticas. Por ejemplo, el Gobierno central tiene un margen “relativamente grande” para aumentar su déficit y emitir más deuda, señaló.

Salvar el sector del ‘ladrillo’

Se utilizarán en conjunto herramientas que incluyen bonos de propósito especial (SPB, por sus siglas en inglés) de gobiernos locales, fondos especiales y políticas tributarias para detener la caída del mercado inmobiliario, dijo Lan.

El país permitirá a las autoridades locales aprovechar los ingresos del SPB, utilizados principalmente para financiar proyectos gubernamentales, para recomprar terrenos no urbanizados a los promotores, según Liao Min, viceministro de Finanzas. En algunas regiones, los ingresos del SPB también se pueden utilizar para aumentar la reserva de terrenos para la venta, afirmó Liao.



El ministro de Finanzas de China, Lan Foan. REUTERS

En China, toda la tierra en las zonas urbanas es propiedad del Estado. La venta de derechos de uso de la tierra a promotores ha sido una fuente clave de ingresos para los gobiernos locales, pero dichas ventas

han estado bajo presión desde que el mercado inmobiliario del país comenzó a desplomarse en 2021.

Las medidas anunciadas el sábado pueden reducir la cantidad de tierra ociosa, equilibrar la oferta y

la demanda en el mercado inmobiliario y aliviar las presiones de liquidez y deuda sobre los gobiernos locales y los promotores inmobiliarios, dijo Liao.

Otra nueva medida implicará permitir a las autoridades locales utilizar los ingresos del SPB y los fondos de un programa de vivienda asequible existente para comprar unidades de vivienda no vendidas, según Liao. Las unidades se utilizarán para proporcionar viviendas asequibles.

Deuda oculta

Los gobiernos locales de China han acumulado decenas de billones de yuanes de deuda implícita en las últimas décadas al tomar préstamos extraoficiales para financiar pro-

yectos de infraestructura destinados a impulsar el crecimiento. Estas *deudas ocultas* se han convertido en una preocupación para el gobierno central, especialmente porque la capacidad de las localidades para pagarlas se ha debilitado debido al gasto masivo relacionado con el Covid y la disminución de los ingresos por ventas de tierras.

El año pasado, el Gobierno central lanzó un paquete de medidas para que las localidades resuelvan sus deudas ocultas. Una de las principales herramientas fue un tipo especial de bono que los gobiernos locales pueden emitir para pagar deudas implícitas, esencialmente contabilizándolas en los libros. A principios de este año, China también comenzó a permitir que los gobiernos locales emitieran nuevos SPB para pagar estas deudas.

En la conferencia de prensa, Lan dijo que el Gobierno central había permitido a los gobiernos locales utilizar cuotas de bonos de 1,2 billones de yuanes (170.000 millones de dólares) y más de 2,2 billones de yuanes en 2024 y 2023, respectiva-

Estas medidas vienen a apoyar a otras iniciativas para impulsar la economía del país

Inyección para complementar el ‘core capital’ de las entidades financieras

El Ministerio de Finanzas (MOF) también se comprometió a emitir bonos especiales del Tesoro para ayudar a los principales bancos comerciales estatales a complementar su capital mínimo (*core capital*). El programa ya está en marcha, según Liao Min, viceministro de Finanzas. Un grupo de trabajo interdepartamental, incluido el Ministerio de Hacienda, está esperando que los bancos entreguen sus planes de inyección de capital. Los prestamistas publicarán sus planes de acuerdo con las reglas para las empresas que cotizan en bolsa.

mente, para resolver esta cuestión.

Añadió que el Gobierno central intensificará el apoyo a los gobiernos locales para hacer frente a sus deudas ampliando la cuota para el canje de deuda no registrada por deuda registrada. Esta será una expansión única de “escala relativamente grande”, dijo el ministro, señalando que puede liberar más recursos energéticos y fiscales para que los gobiernos locales desarrollen sus economías y mejoren el bienestar de los residentes.

“Esta próxima política será la medida más importante introducida en los últimos años para apoyar la resolución de la deuda [oculta]”, dijo Lan, señalando que se detallará después de pasar por los procedimientos legales.

elEconomista.es

Gana en bienestar

Compara servicios y las

mejores tarifas de seguros médicos



- Calcula el precio para las coberturas más demandadas.
- Las mejores compañías con las mejores tarifas.
- Contrata sin comisiones ni costes añadidos.
- Compara precios, ahorra tiempo y dinero.
- Todos los tipos de seguros médicos.



Consulta las mejores tarifas, aquí: www.bit.ly/comparador_seguros salud

El método iraní de conducir una guerra



Análisis

Jorge Cachinero

Directivo y consejero. Experto en relaciones con Gobiernos, riesgos políticos y reputación.

Irán es un país con una visión radical del mundo, pero con una aproximación realista a la formulación de su política exterior.

Irán siempre elegirá proteger su régimen, incluso si por ello tiene que entrar en contradicción con sus postulados ideológicos, cuando llegue el momento de escoger entre su ideario y las realidades de los problemas concretos y prácticos sobre los que tenga que decidir.

El régimen de Teherán es extremista, pero siempre está abierto a ser disuadido o a ser influenciado, si en ello está en juego su continuidad.

Dos son los objetivos estratégicos de Irán.

El primero es garantizar y asegurar su supervivencia futura.

Asimismo, la misión de Irán es mantener cualquier conflicto bélico alejado de sus fronteras y, para ello, apuesta por las guerras a través de apoderados.

La canalización de dinero y de armas desde Teherán hacia sus apoderados en el Oriente Próximo ha funcionado bien para el régimen iraní porque ha conseguido disuadir hasta ahora a Israel y a Estados Unidos (EEUU) de atacarle.

Las guerras a través de apoderados son la solución perfecta para los retos estratégicos de Irán ya que éstas suceden cerca de las fronteras de Israel y no, de las suyas.

El círculo de fuego que los apoderados de Irán - Hamás en Gaza, Hizbolá en el Líbano, hutíes en Yemen y milicias chiitas en Iraq- han creado en torno al Estado de Israel evitan que éste le ataque directamente, mantiene la amenaza sobre él y Teherán no paga ningún precio por ello.

Este modelo de guerra a través de apoderados sirve el propósito de Irán de proyectar su influencia política en la zona, ya que no sólo le permite infiltrar las estructuras militares de naciones como el Líbano o Siria, sino, además, las de sus regímenes políticos.



El ayatolá Ali Khamenei durante una reunión con los líderes militares iraníes. ALAMY

Nadie se sorprendió cuando el embajador de la República de Irán en Beirut, Mojtaba Amani, fue herido por la explosión de su buscador electrónico el 17 de septiembre de 2024, día en que lo hicieron otros cientos de éstos en manos de los líderes de Hizbolá en el Líbano.

Irán quiere que sus apoderados sean fuertes militarmente y tengan ascendente político.

Las milicias chiíes de Iraq amenazan constantemente a su gobierno para que no ataque a Irán, como hizo su presidente Saddam Hussein en los años 80 del siglo pasado.

Las capacidades ciber que Irán desarrolló durante

la primera década de este siglo y las operaciones psicológicas dirigidas a la población israelí son parte del arsenal iraní para acometer sus objetivos estratégicos y militares.

Irán persigue debilitar la voluntad de resistencia de la ciudadanía y fomentar su oposición a la guerra en Gaza con estas operaciones dirigidas a la opinión pública de Israel.

La joya de la corona de las competencias militares iraníes es su programa nuclear.

Irán está cerca de producir material fisionómico que le permitiría fabricar una bomba nuclear, aunque todavía carece de la pericia para saber utilizar dicho material para conseguirla.

El programa nuclear iraní es preocupante porque es de desarrollo propio, ya que el conocimiento está residenciado en Irán, aunque, en sus inicios, tuviera orígenes pakistaníes. Este concepto estratégico iraní se vio sorprendido por el ataque del grupo terrorista Hamás contra el sur y el centro de Israel el pasado 7 de octubre de 2023.

El liderazgo iraní tomó dos decisiones en aquel momento.

Teherán debía salvar a Hamás de su extinción a manos de las Fuerzas de Defensa de Israel (FDI), ya que es un elemento importante de su "eje de la resistencia".

No obstante, Irán optó por no intervenir en Gaza, aunque haya seguido ayudando a sus

apoderados en la Franja, y por mantenerse a distancia para no provocar la intervención de EEUU en defensa de Israel, que pondría la supervivencia del régimen iraní en peligro.

Irán está siendo testigo del éxito de Israel contra Hamás, que ha desmembrado 23 de sus 24 brigadas de modo que la organización terrorista dejó de ser una fuerza militar organizada.

El elemento más retador para Israel de todo este despliegue de Irán es Hizbolá.

La asunción de Jerusalén era que una guerra entre ellos implicaría a Irán porque Teherán debe preservar la herramienta más poderosa que posee para evitar un ataque de Israel.

Aun así, Israel está aniquilando la estructura de poder de Hizbolá, incluyendo al jefe, Nasrallah, a su primo y sucesor, Safieddine, ocho días después, y al sustituto de éste, tres días más tarde, y está degradando su disposición militar al sur del río Litani.

Las represalias de Teherán por la destrucción del liderazgo de Hizbolá, por la aniquilación de Haniyeh, líder de Hamás, en Teherán, cuando asistía a la proclamación de Pezeshkian, nuevo presidente de Irán, y por la eliminación de jefes del Cuerpo de Guardias Revolucionarios Islámicos en el consulado de Irán en Damasco han sido, hasta ahora, anunciadas y simbólicas.

Las amenazas más grandes para Irán a esta forma de hacer la guerra serían dos.

En lo militar, un ataque combinado de Israel y de EEUU sería devastador para Teherán.

Si Irán reaccionara ante el castigo israelí inminente, en contestación al de aquél de hace dos semanas, podría desencadenar este escenario tan temido por el gobierno iraní.

En lo político, la materialización de un acuerdo de normalización entre Israel y Arabia Saudí y la capacidad de aquél de mantener a su alrededor la

coalición de países árabes moderados que le ayudó a derrotar el ataque de Irán de abril aislaría al régimen iraní.

De ahí el empeño de Irán en paralizar la extensión del modelo de los Acuerdos Abraham, que estaba cerca de reeditarse entre Jerusalén y Riad cuando Hamás lanzó su ataque contra Israel.

Las batallas a través de apoderados son la solución perfecta para los retos estratégicos

La misión del país es mantener cualquier conflicto bélico alejado de sus fronteras

La patronal industrial de Brasil eleva al 3,4% el crecimiento del país

El consumo familiar y la reducción del desempleo impulsan las proyecciones

Agencias MADRID.

La Confederación Nacional de la Industria (CNI) de Brasil ha revisado al alza sus expectativas para el crecimiento económico del país en 2024, proyectando un incremento del Producto Interno Bruto (PIB) del 3,4%, una cifra superior a la estimación del

2,4% presentada hace tres meses. Esta revisión, divulgada en su informe coyuntural, responde a los sólidos resultados económicos observados en la primera mitad del año y al optimismo de que los factores impulsando el crecimiento continúen vigentes en los próximos meses.

Entre estos factores, destaca la recuperación del consumo familiar, estimulada por la reducción de la tasa de desempleo, el aumento de los ingresos y el acceso al crédito, elementos que han fortalecido el poder adquisitivo y el gasto de los hogares brasileños. La CNI prevé que estos elementos sostendrán la expansión económica durante la segunda mitad del año, lo que se refleja en su pronóstico actualizado. De acuerdo con la confederación, el desempleo se mantendría en torno al 6,9%, un nivel históricamente bajo para el país, mientras que los ingresos de los trabajadores aumentarían un 7,4% para finales de 2024. La revisión de la CNI es más optimista que las proyecciones del Gobierno y del Banco

Central, que recientemente ajustaron sus expectativas de crecimiento al 3,3%, así como que las de analistas de mercado, que sitúan su previsión en un 3,0%. Esta diferencia sugiere una visión más positiva de la industria respecto a las perspectivas de la economía nacional. Además, la patronal elevó sus proyecciones para el crecimiento del sector industrial, pasando de un 2,3% a un 3,2%, lo que refleja una confianza renovada en el dinamismo de la industria brasileña. Según Mário Sér-

gio Telles, superintendente de economía de la CNI, el desempeño del sector manufacturero y la recuperación de las exportaciones han sido determinantes para este ajuste. De cumplirse cualquiera de estas previsiones, Brasil registraría en 2024 un crecimiento económico que superaría al 2,9% observado en 2023 y 2022, consolidando su posición como la mayor economía de Sudamérica y confirmando una tendencia de recuperación tras los retos económicos de los últimos años.

gio Telles, superintendente de economía de la CNI, el desempeño del sector manufacturero y la recuperación de las exportaciones han sido determinantes para este ajuste. De cumplirse cualquiera de estas previsiones, Brasil registraría en 2024 un crecimiento económico que superaría al 2,9% observado en 2023 y 2022, consolidando su posición como la mayor economía de Sudamérica y confirmando una tendencia de recuperación tras los retos económicos de los últimos años.

Normas & Tributos

Hacienda obliga a consejeros de firmas a cobrar aparte su trabajo en sociedades vinculadas

De lo contrario, considera que se esconde un salario para evitar tributar por el IRPF

Eva Díaz MADRID.

El Tribunal Económico Administrativo Central (TEAC) establece que los miembros del consejo de administración de una sociedad, incluido el consejero delegado, deben cobrar aparte de su salario por el cargo que ostentan cualquier función de representación que ejerzan en cualquier otra compañía vinculada a la que administra. De lo contrario, la Agencia Tributaria considerará que se está escondiendo una retribución para evitar tributar por el IRPF, al simular que esta función ya se paga dentro del sueldo como consejero.

Según el tribunal, no entra dentro de las funciones de un consejero representar a la sociedad que administra en otras empresas, aunque su capital esté controlado por la primera firma. El TEAC establece que la función de representación debe cobrarse de forma separada al salario como consejero y, por tanto, tributar también por este trabajo en el IRPF.

La resolución del TEAC, del pasado 24 de septiembre, entiende que si la sociedad solo paga a su consejero por este cargo, y no como representante de otra firma relacionada con el grupo, se trata de una operación vinculada que hay que regularizar a precio de mercado. Es decir, se tiene que establecer el coste de este trabajo como si el administrador lo realizara para una empresa independiente al grupo.

Regularización

De este modo, habría que regularizar el IRPF del consejero para incluir esta retribución en la base imponible y que tribute por ella, y además, también habría que incluir esta remuneración dentro de los gastos deducibles, en concepto de salarios, en el Impuesto de Sociedades de la compañía de la que es consejero.



Un hombre entra en una delegación de la Agencia Tributaria en Madrid. EP

Aunque el contrato o los estatutos de la compañía incluyan estas funciones dentro del cargo

El TEAC resuelve así a favor de la Agencia Tributaria el recurso interpuesto por la Dirección de Inspección de Hacienda contra la resolución del Tribunal Económico Regional de Valencia, que permitió incluir en el sueldo del consejero las funciones de representación que éste prestaba en dos firmas asociadas a la que administraba.

Concretamente, este contribuyente recibía de la firma de la que era consejero delegado un salario de 612.000 euros, y dentro de esta

cantidad, según reflejaba el contrato, se encontraba la compensación por ser el representante de la sociedad en otras dos compañías asociadas. Sin embargo, la inspección consideró que la función que prestaba como representante tenía un valor de 1,1 millones de euros, cantidad que (restada la diferencia con su sueldo de 612.000 euros) regularizó tanto el IRPF del consejero y en el Impuesto de Sociedades, al incluir este salario adicional dentro de los gastos deducibles.

El tribunal señala que no se pueden incluir estas funciones dentro de las de consejero delegado de una compañía aunque las partes, es decir, el propio administrador y la empresa, pacten en el contrato que la representación en firmas terceras entra dentro de sus cometidos o lo indiquen los estatutos de la sociedad.

La Agencia Tributaria ha incrementado en los últimos años la inspección sobre operaciones vinculadas, y muy especialmente, sobre aquellos profesionales autónomos, como médicos, arquitectos o abogados, que utilizan estas compañías para facturar. No obstante, los expertos prevén que estas inspecciones sobre operaciones vinculadas se incrementen aún más a lo largo del próximo año.

Con este proceder, los profesionales buscan facturar a través de una empresa para ahorrarse tributar a través del IRPF, cuyo tipo impositivo puede alcanzar el 45% si se superan los 60.000 euros, y hacerlo mediante Sociedades, cuyo tipo general está en el 25%.

@ Más información en www.economista.es/ecoley

Las demandas de divorcio crecen un 7,7% en 2024, hasta las 50.670

Los canarios y los valencianos, los que más se separan de media

E. D. MADRID.

Los ciudadanos presentaron un total de 50.670 demandas de divorcio en los seis primeros meses de 2024, lo que supone un 7,7% más que en el mismo período del año anterior, según los datos publicados este viernes por el Consejo General del Poder Judicial (CGPJ).

Por CCAA, Andalucía, Cataluña y Madrid destacaron como las regiones en las que más demandas se presentaron, con 9.708, 8.179 y 6.544, respectivamente. Precisamente, son las CCAA con más población en España y por ese orden.

Atendiendo al número de demandas por cada 100.000 habitantes, Canarias es la región donde más personas se separan, 67 por cada 100.000. Le sigue Valencia y Murcia, ambas con 59

Los manchegos y madrileños son los que menos disoluciones presentan

divorcios por cada 100.000 habitantes; y La Rioja, con 58 disoluciones por cada 100.000 habitantes. En el lado opuesto, están los castellano-manchegos que presentaron 44 demandas de separación por cada 100.000 habitantes, Madrid (46,2) y Asturias (46,5).

Las demandas consensuadas por modificación de medidas de divorcio, custodia y alimentos fueron 3.696 en el segundo trimestre de 2024, un 10,9% más que en el mismo período del año anterior, mientras que las no consensuadas fueron, 8.936, 8% más.

El fisco permite compensar en el IRPF las pérdidas sufridas por una estafa de inversión en criptomonedas

E. D. MADRID.

La Dirección General de Tributos (DGT), órgano directivo del Ministerio de Hacienda, permite que los contribuyentes pueden deducirse en la declaración del IRPF (la Renta) las pérdidas sufridas por una estafa con criptomonedas.

La DGT señala en una consulta vinculante del pasado 1 de agosto

que los contribuyentes podrán incluir estas pérdidas, aún cuando desconozcan la identidad del autor o autores que cometieron la estafa.

Según la DGT, la pérdida de la inversión realizada en criptomonedas, que resultó ser una estafa, se considera un pérdida patrimonial. No obstante, el ciudadano deberá acreditar ante la Agencia Tributaria esta pérdida y el fisco será el en-

cargado de valorar si las pruebas aportadas son suficientes para determinar la existencia de la misma.

El contribuyente podrá compensar cada año hasta el 25% del saldo positivo formado por las rentas del trabajo, del capital inmobiliario y de las actividades económicas.

De este modo, si el primer año no se consigue compensar impositivamente toda la pérdida, podrá apli-

car este 25% en la Renta de los cuatro siguientes ejercicios hasta que se cubra.

Tributos ya ha indicado en otras consultas, que la pérdida económica debe compensarse en la Renta en el año en que se sufrió. No obstante, si el responsable de la estafa es una persona o compañía que está en quiebra, como fue en los casos de Fórum Filatélico y Afinsa, las

pérdidas se compensaron una vez el juzgado cierre el concurso de acreedores.

La DGT resuelve así la consulta de un contribuyente que señaló que había invertido 9.044 euros en criptomonedas, pero que finalmente resultó ser una estafa. La persona señaló que el autor del engaño no tiene paradero definido.

La Administración Tributaria ya ha indicado en varias ocasiones que las pérdidas económicas por estafas a través del móvil o el correo de suplantación de identidad u otras técnicas también pueden compensarse en el IRPF.

Gestión Empresarial



ISTOCK

Empresas familiares sin sucesores: el 67% no asegura su continuidad

La tasa de mortalidad es alta por la complejidad de lidar familia y negocios

N. García MADRID.

Los últimos informes del Instituto de la Empresa Familiar revelan que únicamente una de cada tres empresas familiares en España ha establecido un plan de sucesión para asegurar la transición generacional. Las compañías que pertenecen a esta institución presentan una cifra mayor (54,7%), frente al 24,2% entre las que no son miembros.

“Las empresas familiares suelen tener tasas de mortalidad más altas que otro tipo de negocios, en gran parte debido a la dificultad de gestionar las dinámicas familiares junto con las empresariales, además de los conflictos que pueden surgir al intentar pasar el control del negocio a las siguientes generaciones”, explica Ricard Agustín, fundador de Family Business Solutions y consultor especializado en empresas familiares. Según estadísticas, solo el 33% de estas empresas logra transmitirse a la segunda generación, y un escaso 13% llega a la tercera.

El problema radica en la falta de planificación del relevo generacional, un tema que muchos empresarios prefieren evitar por tratarse de un asunto emocional y complejo. “La generación saliente quiere asegurar el legado familiar, pero a me-

nudo se pospone la preparación para ceder las riendas, lo que puede abrir la puerta a conflictos familiares”, comenta Agustín. Sin embargo, cada vez es mayor la conciencia sobre la importancia de planificar este proceso y regular la relación entre familia, empresa y propiedad a través del Protocolo familiar.

Este protocolo, señala Agustín, debe ser diseñado a medida para cada familia, con consenso y claridad en cuanto a las expectativas. “El verdadero éxito de este documento está en cómo se implementa y si se utiliza en la toma de decisiones familiares y empresariales, en lugar de quedar olvidado en un cajón”, concluye.

En esta misma línea y de acuerdo con el informe “El legado como guía para el crecimiento de las empresas familiares”, elaborado por KPMG en colaboración con STEP Project Global Consortium y el Instituto de Empresa Familiar, el enfoque en el legado varía considerablemente entre generaciones y regiones. A nivel global, el 78% de las empresas familiares en España consideran el legado como un elemento clave, mientras que en otros países encuestados esta cifra disminuye al 53%.

La generación silenciosa (1925-1945) destaca por su énfasis en cons-

truir un legado centrado en la cohesión familiar. Este grupo considera fundamental fortalecer los lazos familiares como base para el éxito y la continuidad de la empresa.

Por otro lado, la generación del baby-boom (1946-1964) y la generación X (1965-1980) orientan su legado hacia la preservación y transmisión del patrimonio familiar. Los baby-boomers resaltan el impacto positivo de la sostenibilidad en el legado, mientras que la generación

yor en los valores familiares como elementos esenciales del legado.

El informe revela también que las empresas que fortalecen sus activos financieros y fomentan la responsabilidad social y la sucesión obtienen mejores resultados. A nivel mundial, el 45% de las empresas familiares confirma la importancia de estos aspectos, aunque en España el porcentaje es ligeramente menor, con un 42%.

Por su parte, la consultora Montaner, también ha analizado los cinco principales retos que enfrentan las empresas familiares durante el relevo generacional. La firma destaca la importancia de aspectos como el compromiso, la innovación y, sobre todo, la fidelización del talento, un desafío clave para asegurar la continuidad y éxito de estas organizaciones. Entre los retos más destacados, además de la fidelización del talento, se encuentran la necesidad de implementar una cultura de innovación, promover un liderazgo menos jerárquico y crear un plan de sucesión que permita una transición fluida.

Por tanto, el legado representa uno de los grandes desafíos para las empresas familiares, pues no solo ayuda a preservar la identidad corporativa, sino que también inspira

e impulsa la innovación. Factores como el emprendimiento son esenciales para construir un legado sólido que permita a las nuevas generaciones continuar con los valores y el propósito de la empresa, motivándolas a adoptar el espíritu emprendedor, clave para el crecimiento sostenible de los negocios.

Sin talento

Un preocupante 70% de las empresas familiares madrileñas reporta serias dificultades para encontrar los perfiles profesionales que necesitan, según la encuesta anual de percepción económica realizada por la Asociación de la Empresa Familiar de Madrid (ADEFAM). Además, el 64% de estas empresas alerta que esta carencia de talento podría poner en riesgo la viabilidad de sus operaciones en el medio plazo.

La demanda laboral en el sector familiar madrileño se centra principalmente en tres tipos de perfiles: trabajadores especializados en los distintos oficios de la industria, desarrolladores de negocio e ingenieros. La encuesta, que ADEFAM realizó al cierre del primer semestre de 2024 entre sus 115 empresas asociadas, refleja así una constante en la falta de personal cualificado. Estas empresas, que representan el 7,27% del PIB de la Comunidad de Madrid, son piezas clave para la economía de la región.

Según el informe de ADEFAM, uno de cada cinco empresarios considera que la expansión empresarial será su principal reto durante los próximos dos años, ya que permitiría enfrentar de mejor manera la competencia en el mercado. Este reto se sitúa por encima de otras preocupaciones como el relevo generacional o la generación de nueva actividad económica.

A nivel macroeconómico, los empresarios familiares madrileños identifican varios riesgos que afectan a la economía. La inflación persistente, la falta de reformas, el elevado endeudamiento público y el encarecimiento de la financiación son algunas de las principales inquietudes. En cuanto a las reformas necesarias, los empresarios subrayan la importancia de reducir la complejidad normativa y mejorar la seguridad jurídica, ajustar la fiscalidad empresarial, recortar la administración pública, disminuir las cotizaciones sociales y optimizar el sistema educativo. Cada una de estas áreas recibió una calificación superior a 8,5 sobre 10, destacando la importancia de estos cambios para impulsar el crecimiento económico.

Finalmente, la encuesta revela que los empresarios familiares se identifican fuertemente con los valores de “compromiso” y “continuidad”. Estos valores son fundamentales para la cultura empresarial familiar, que se caracteriza por su capacidad de adaptación y una visión estratégica a largo plazo, cualidades que otorgan estabilidad al tejido productivo de la región.

El problema es la falta de planificación del relevo, un tema emocional que los empresarios evitan

X valora tanto el ámbito financiero como el sostenible como pilares fundamentales.

En cuanto a los millennials (1981-1996) y la generación Z (1997 en adelante), se enfocan en el desempeño financiero y el compromiso con el linaje. Las empresas españolas, específicamente, priorizan estos aspectos, mientras que a nivel global se observa un enfoque ma-

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,8% 	0,3% 	1,3% 	1,6% 	1,0947\$ 	72,19\$ 	2.660/onza 
INFLACIÓN	2,8% 	2,8% 	2,9% 	0,2% 			
DESEMPLEO	12,29%	6%	3,9%	5,1%			

España y Portugal se comen la brecha de crecimiento con Alemania

La distancia entre ellas se comenzó a disparar con la crisis de 2008. El buen momento de España y Portugal se une al mal momento del país germano

Vicente Nieves/ Mario Becedas
MADRID.

La revolución económica de los países del sur está en marcha. Tanto es así que hasta el Banco Central Europeo se ha hecho eco del diferencial de crecimiento entre ambas regiones dentro de la zona euro. España, Portugal y Grecia llevan creciendo varios años a un ritmo mucho más rápido que el de la zona euro, pero sobre todo más intenso que el de Alemania.

El otrora motor de la zona euro vive en una suerte de letargo después de haber capeado el Covid mejor que el sur. Su industria se encuentra en horas bajas y en un proceso de reconversión no tiene el éxito asegurado. La combinación de estas dos tendencias ha llevado a que la brecha de crecimiento de España y Portugal con Alemania se haya reducido a mínimos. Es cierto que la brecha de crecimiento no es sinónimo de prosperidad, pero es un buen punto de partida para comenzar a rebajar también la brecha de PIB per cápita.

La brecha comenzó a ampliarse de forma rápida y notable con la gran crisis de 2007. España y Portugal sufrieron un periodo de recesión que no terminó casi hasta 2013. Las dos economías que conforman la penín-

sula Ibérica no solo sufrieron la crisis financiera que tuvo su origen en Estados Unidos con el estallido de las hipotecas *subprime*, sino que también fueron víctimas de una crisis inmobiliaria propia (sobre todo España) y de otra crisis de deuda soberana que expulsó a la deuda lusa y española de los mercados. Esta suerte de triple crisis amplió la brecha de crecimiento con Alemania (que se convirtió en una especie de refugio europeo). Los PIGS (Portugal, Italia, Grecia y España), como fueron apodados por la prensa inglesa, se convirtieron en un problema para Europa. Sin embargo, hoy la situación es muy diferente.

Buena parte de este recorte de la brecha se ha producido en los últimos años gracias a la *rebelión de los PIGS*. Isabel Schnabel, miembro del Comité Ejecutivo del Banco Central Europeo, puso de manifiesto esta curiosa situación durante la semana pasada en una larga exposición con diapositivas. La zona euro está patas arriba, los países que han liderado durante años el crecimiento y eran ejemplo de lo que hay que hacer (Alemania o Finlandia) están sufriendo hoy un estancamiento que lastra a la región del euro por completo. La industria está atascada o en retroceso, mientras que los servicios se encuentran en plena expansión. Hoy, el mo-

El BCE admite que países como Alemania están lastrando a la eurozona

delo productivo del sur es una ventaja, al menos por el momento.

“Sin embargo, las cifras de crecimiento agregado ocultan una heterogeneidad significativa entre las economías de la zona euro. Desde que los tipos de interés empezaron a subir, el crecimiento se ha vuelto cada vez más desigual”, advertía Schnabel. Contra todo pronóstico, algunos de los países que son acreedores netos y deberían haberse beneficiado en mayor medida de la subida de tipos (o al menos no haberse visto tan perjudicados) son los que están sufriendo el enfriamiento de sus economías, algo totalmente inesperado.

España y Portugal se expanden

Por el contrario, “en otros Estados miembros, como Malta, España y Portugal, el producto (el PIB) se ha expandido de forma mensurable. En Malta, por ejemplo, el crecimiento anual del PIB real ha sido en promedio del 6% desde 2022. En Es-

paña y Portugal, la actividad real ha crecido casi un 4% anual. De hecho, gran parte del pésimo desempeño del crecimiento de la zona del euro desde que comenzamos a aumentar nuestras tasas de política monetaria clave se puede atribuir a un pequeño grupo de países, entre ellos Alemania, Finlandia y Estonia”, recalca Schnabel.

“Si se calculara el crecimiento en la zona del euro excluyendo a Alemania, por ejemplo, la actividad en el área monetaria habría sido notablemente resistente frente al ajuste monetario más pronunciado en décadas y a una guerra que se desató a las puertas de la UE. Sólo unas pocas economías avanzadas, sobre todo Estados Unidos, se han expandido a un ritmo más rápido durante este período”, rubricaba la economista alemana del BCE.

Robin Brooks, investigador principal del programa de Economía Global y Desarrollo de la Brookings Institution y antiguo director gerente y economista jefe del Instituto de Finanzas Internacionales, ha publicado en la red X un gráfico revelador en el que se puede ver cómo el crecimiento del PIB de Portugal y España ha permitido recortar la brecha con el de Alemania a pasos agigantados. La re-

montada del sur de Europa está siendo épica y de continuar la tendencia actual, esta brecha desaparecerá en 2025 o 2026. “Los resultados de España tras el Covid merecen celebrarse. Su crecimiento de PIB casi ha convergido con el de Alemania si se escala a 100 justo antes de la crisis de 2008. Un momento perfecto para que España reduzca su enorme sobreendeudamiento. ¿Lo hará? Esa es la verdadera prueba...”, escribe Brooks.

Alemania sigue siendo más rica

El cierre de esta brecha no es sinónimo de mayor prosperidad ni productividad ni tampoco quiere decir que España o Portugal tengan ahora la misma renta per cápita que Alemania. El crecimiento agregado del PIB puede estar ligado a un mayor crecimiento de la población o a una creación de empleo más intensa (algo muy positivo) que incrementa la producción total del país. El caso de España es especialmente representativo de esto último, puesto que en los últimos años ha disfrutado de una intensísima creación de empleo: desde el segundo trimestre de 2020 en España se han creado tres millones de empleos.

No solo hay un efecto rebote tras el Covid. La inercia positiva para España se mantiene cuando la salida de la pandemia ya va quedando atrás. Muy representativos en este sentido han sido los últimos informes del Hamburg Commercial Bank (HCOB) con los índices de gestores de compras (PMI) de septiembre que tradicionalmente ha recogido S&P Global.



Plaza de España, en Sevilla. ISTOCK

